المال والتجارة

AL MAL WALTEGARA

ماذا بعد التغيير الوزارى

دراسة ميدانية مقارنة لتفعيل دور إدارة
الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة

ضريبة الأرباح التجارية وشركات
الأموال على نشاط المقاولات
(بقية)

مالية • اقتصادية • عامة • تصدر شهريا • العدد ٤٢٤ • شهر أغسطس • ٢٠٠٤ • السعر جنيهان

شركة مصر / إيران للغزل والنسج

شركة مشتركة بين مصر وايران

(ميرانكس)

تأسست فى ديسمبر ١٩٧٥ بموجب قانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
ويقدر إجمالى الاستثمارات بحوالى (١٦٠ مليون جنيه)

يبلغ رأس مال ميراتكس المدفوع (٥٤,٢٥٠ مليون جنيه) وتوزيعه كالآتى :-

٥١٪ للجانب المصرى ويمثله :

١ - شركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس. ٢ - بنك الاستثمار القومى.

٤٩٪ للجانب الإيرانى ويمثلها

الشركة الإيرانية للإستثمارات الأجنبية.

- الأنشطة الرئيسية لميراتكس هى إنتاج وتسويق غزول القطن والمخلوط بالبوليستر من نمرة ٤ إلى ١٦٠ إنجليزى مسرح وممشط، مفرد ومزوى، برم نسيج وتريكو، خام ومحروق ومحرر على كونزو شلل.
- قد جهزت ميراتكس بأحدث الماكينات من أوروبا الغربية واليابان.
- يقدر الإنتاج السنوى بحوالى ١٠٥٠٠ طن بقيمة ١٥٠ مليون جنيه.
- مصنع الغزل الرفيع :-
  الطاقة = ٧٢٦٥٦ مردن
  الإنتاج = ٢٦٠٠ طن
  الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٦٣ إنجليزى
- مصنع الغزل المتوسط :-
  الطاقة = ٥٩٦٤٨ مردن
  الإنتاج = ٥٣٥٠ طن
  الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٣١ إنجليزى
- مصنع الغزل السميك :-
  الطاقة = ٣٢٠٠ روتر
  الإنتاج = ٢٥٠٠ طن
  الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ١٣ إنجليزى

- تبلغ صادرات ميراتكس حوالى (٤٠٠٠ طن سنويا) بقيمة (٢٠ مليون دولار) إلى أمريكا وأسواق اوروبا الغربية (المانيا، الدنمارك، بلجيكا، فرنسا، اسبانيا، انجلترا، ايطاليا) ودول شرق آسيا (اليابان، تايوان، كوريا، سنغافورة) ودول شمال أفريقيا (المغرب، تونس) .

يبلغ عدد العاملين (٣٢٠٠ عامل) تبلغ أجورهم السنوية مايقرب من (٢٨ مليون جنيه)

مجلة المال والتجارة

علمية - اقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً

العدد ٤٢٤ - أغسطس ٢٠٠٤ م

فى هذا العدد

صفحة

القسم الأول خاص بنشر الأبحاث المحكمة وفقاً لقواعد النشر العلمى المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل فى تخصصه

الاشتراكات

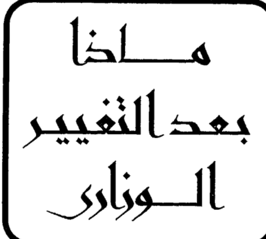
- الاشتراكات السنوية ٢٤ جنيهاً مصرياً داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكى فى جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة على العنوان أدناه
- الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

جمهورية مصر العربية جنيهان

سوريا	٥٠ ل.س	ليبيا	٥٠٠ درهم
لبنان	٢٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيهاً
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينارات
الأردن	١ دينار	الكويت	٨٠٠ فلس
السعودية	١٠ ريالات	دول الخليج	١٠ دراهم

١١ شارع مريت باشا - ميدان التحرير - القاهرة تليفون : ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ فاكس : ٥٧[illegible]٤١٩٠





كلمة العدد
بقلم
محاسب
أحمد عاطف عبد الرحمن
رئيس مجلس الإدارة

****

لقد أصدر الرئيس مبارك قراره الشهير بأول تعديل وزارى ينال القديم ويأتى بالجديد وجمع بين الخبرة الشابة وخبرة الممارسة لدى بعض الوزراء فكانت تشكيلة غريبة على المجتمع المصرى حيث شملت من بين الوزراء ولأول مرة وزراء قطاع خاص وهذا يعد تطوراً فى المفهوم من أجل التطور والتطوير بعد أن فشلت العقليات الأكاديمية والقديمة فى إيجاد حلول للمشاكل الاقتصادية والاجتماعية التى نعانى منها رغم أن الحقيقة هى نتاج لغياب الإصلاح السياسى والحزبى وأن الخلل والفساد جاء من تأخير الإصلاح السياسى بداية من الدستور وحتى السياسة الحزبية القائمة على قواعد ضعيفة ومهزوزة وكلها مفتقرة لعنصر الشعبية والقاعدة العريضة .

لقد تناولنا التغيير فى العدد السابق قبل أن يحدث ، وتناولنا ما نراه ضرورياً من أجل التعديل سواء بالنسبة للدستور وإلغاء نسبة القطيع التى يستقر تحت لوائحها مجموعة من الفاسدين والمفسدين ولماذا يتمسكون بها إذا كانت لهم شعبية فالشعب يعرف من هو الصالح والطالح من أبنائه لماذا تمنح طائفة من المجتمع ميزة تخضع لمواصفات غريبة وعجيبة يمكن تفصيلها حسبما يرى من يرى هذا فلاح وهذا عامل وهذا مثقف يرحمه الله ... مأساة وتخلف فى الفكر عما يحدث فى العالم الواسع .

بعد التغيير والتعديل آن الأوان أن نعيد حساباتنا على ضوء ما نعانيه من شراسة المشاكل الاقتصادية والتى تأكل الأخضر واليابس وشعب يعانى من الحرمان من نقص فى الحاجات الأساسية لحياته والأمن والأمان له ولمستقبل أولاده أمام حيتان امتلأت كروشهم بالمال الحرام سواء من التجار والمستوردين والمحتكرين المشكوك فى أخلاقهم وهم لا يعانون من أزمات مالية مثل غيرهم من الشرفاء من عناصر هذا القطاع من أصحاب المصانع الذين يتهددهم هذا الاستيراد الشره الفاقد لأهم عناصر المواطنة هذه الشرذمة وراء تجميد مشروعات القوانين الإصلاحية وفى مقدمتها قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار والذى قتل بحثاً على مدار عشر سنوات ومع ذلك لم ير النور بسبب أيادى من يعيشون فى الظلام وهل يرى وزير الاستثمار القدرة على دفعه ليرى النور .

إننا نناشد بضرورة إصداره مهما كانت من مناقشات وحوارات من جانب المستفيدين من وراء توقفه ... مجموعة من الاحتكاريين الذين يحققون أرباحاً طائلة وضرائب قليلة ويصاحب ذلك ضياع الكادحين من أفراد الشعب المطحونين فى دائرة ارتفاع الأسعار لكل المتطلبات الضرورية للحياة .

ليس هذا القانون وحده نحن فى حاجة إليه بل

هناك الكثير والكثير من المطالبات الملحة نحو الإصلاح الشامل والسيطرة والتحكم فى الاضطرابات التى تسود السوق المصرى بداية من تعثر حل مشاكل المتعثرين مما أثر سلباً على جو الاستثمار بل تسبب فى تجميد كل ما هو جديد فى عملية الاستثمار وأيضاً أثر سلباً على مزيد من البطالة وسيطر الخوف على رجال الأعمال بعد أن تعرض بعضهم إلى المهانة والمطاردة وكأنهم مجموعة من المجرمين واللصوص ... جو مخيف ولابد من الخروج منه حتى يشعر كل مستثمر بالأمن والأمان فى وطنه .

قوانين الضرائب والتشوهات الجمركية مازالت فى حاجة ماسة إلى تعديل قبل نفاد الاتفاقيات العربية وسريان المناطق الحرة العربية ذات الإعفاء الكامل الجمركى مما يهدد الصناعة المصرية وإلى مزيد من الخراب والدمار الاقتصادى حيث ستتحول مصر إلى سوق استهلاكى واعد للصناعات العربية على حساب الصناعة المصرية اعتباراً من أول يناير القادم.

هناك من المشاكل الكثير ومن العشوائيات داخل أروقة أجهزة الدولة الكثير والكثير - فهناك من الأمور التى تهدد المستثمرين فى المجتمعات الجديدة ما يجعل كل رئيس جهاز فى حكم رئيس دولة له كافة الصلاحيات من فرض إتاوات ورسوم على المجتمع الذى يخضع لإشرافه دون رقابة عليا أو سفلى على تصرفاتهم - فالمستثمرون يعانون الكثير من تعنت هؤلاء الأكابر ، إننا فى حاجة إلى عودة الانضباط والالتزام فى السلوك الإدارى داخل أجهزة الدولة بدلاً من الارتجال فى اتخاذ القرارات والتخبط فى الإدارة مما يسئ إلى المناخ الاستثمارى .

لقد حدد البعض عشرة محاور لإصلاح مناخ الاستثمار ونحن نكررها وسنناقشها فى العدد القادم بإذن الله وهى :-

١ - إصلاح شامل جمركى يفرق بين الخامات والسلع الجاهزة .

٢ - إصلاح ضريبى وإعادة النظر فى الإدارة الضريبية والسعر الضريبى مع التفرقة بين التاجر والصانع .

٣ - توحيد التعامل والمعاملة من حيث المكان للفصل فى المنازعات وإصدار قانون موحد للشركات مع التيسير فى التعامل فى المشروعات الصغيرة .

٤ - إصلاح القطاع المالى لأن التمويل هو عصب الحياة وسرعة حل مشاكل المتعثرين للنهوض من جديد لمئات المصانع المهددة بالإغلاق .

٥ - وضع معايير لتعريف المشروعات الصغيرة ووضع نظام خاص للتعامل معها .

٦ - ربط سياسة التعليم مع سياسة احتياجات وتحديث تكنولوجيا الاندماج مع تطبيق النظام الشامل للجودة وتحديث واستكمال المواصفات القياسية .

٧ - تفجير طاقات المحافظات لاستغلال مواردها الاستغلال الأمثل ورسم خريطة استثمارية لمصر .

٨ - خفض تكلفة الأراضى والبنية الأساسية وتحسين المرافق بما يخدم الإنتاج ويساعد على مواجهة المنافسة الواردة .

٩ - استكمال الإصلاح التشريعى بإصدار قوانين جديدة للبنوك والضرائب والجمارك والمنافسة ومنع الاحتكار وحماية المستهلك وقانون الشركات الموحد .

١٠ - ترويج مناخ وفرص الاستثمار وتنظيم الندوات والمؤتمرات لخدمة الاستثمار .

هذا قليل من كثير، مطلوب وبإلحاح ، ولكن كان الله فى عون الوزارة الجديدة فقد ورثت تركة ثقيلة وتراكمات سنين طويلة من الفساد و من المفسدين .

دراسة ميدانية مقارنة

لتفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة

دكتورة/ يسرية فراج محمد فراج

قسم إدارة الأعمال ـ كلية التجارة ـ جامعة حلوان

****

استكمالاً لما سبق نشره فى العدد السابق

نتائج الوظيفة الخامسة (الأفــــراد)

من الجدول رقم (٩) يتضح قبول صحة الوظيفة الخامسة من الفرض الأول وذلك على مستوى جميع العناصر الخاصة باحتياج المستثمر الصغير والتى تخص العلاقات العامة والأفراد سواء أكانت داخل المشروع أو خارجه .حيث إن قيم (Z)أكثر من ٠,٠٥ مما يؤكد على عدم دلالتها .كما يمكننا رفض صحة الوظيفة الخامسة من الفرض الأول من حيث تدريب العمالة الفنية التى تعمل بالمشروع .حيث إن قيمة (Z)عند مستوى معنوية ٠,٠٥ مما يؤكد على دلالتها.

جدول رقم (٩)

التوزيع التكرارى والنسبى واختبار مان - ويتنى لاستجابات أفراد العينة للوظيفة الخامسة (دعم المستثمر الصغير)

الأســــــئلة	مشروعات متعاملة مع جمعيات أهلية			مشروعات غير متعاملة مع جمعيات أهلية			Z المحسوبة	مستوى الدلالة
	غير محتاج	محتاج بعض الشئ	محتاج بشدة	غير محتاج	محتاج بعض الشئ	محتاج بشدة		
١ ـ تدريب العمالة الفنية التى تعمل بالمشروع	١	٩	١٣	١٦	٦٢	٤٢	٢,٠٥٠	٠,٠٤٠دالة عن مستوى ٠,٠٥
٪	٤,٣	٣٩,١	٥٦,٦	١٣,٣	٥١,٧	٣٥,٠		
٢ ـ التفاعل مع المستثمر الصغير من ذوى المبادرات الفردية من خلال تطوير المبادرة	ـ	ـ	٢٣	ـ	٢	١١٨	٠,٠٢١	٠,٥٣٤ غير دالة
٪	ـ	ـ	١٠٠	ـ	١,٧	٩٨,٣		
٣ ـ تنمية وعى وتشجيع المستثمر الصغير على التفكير الابتكارى والإبداعى	ـ	ـ	٢٣	ـ	٢	١١٨	٠,٢١	٥٣٤ غير دالة
٪	ـ	ـ	١٠٠	ـ	١,٧	٩٨,٣		
٤ ـ تبادل الخبرة مع المتعاملين مع الجمعيات الأهلية	ـ	٤	١٩	٢	٢٥	٩٣	٠,٥٧٣	٠,٥٦٧ غير دالة
٪	ـ	١٧,٤	٨٢,٦	١,٧	٢٠,٨	٧٧,٥		

٢/٨/٥ نتائج صحة الفرض الثانى للدراسة :

لإثبات صحة الفرض الثانى وباستخدام كل من الجدول التكرارى والنسبى المزدوج ، اختبار مان - ويتنى. يمكننا قبول صحة الفرض الثانى من حيث احتياج المشروع الصغير للتعرف على الأفكار وفرص الاستثمار، هذا بالإضافة إلى الاتصال بمصادر التمويل المختلفة والتفاوض معها لصالح المشروع الصغير. ورفض صحة الفرض الثانى من حيث جميع المعوقات التمويلية التى تواجه المشروع الصغير، وأن جميع عناصر التمويل لصالح المشروعات غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية بالنسب الموضحة بالجدول .الأمر الذى يؤكد على ثبوت صحة الفرض الثانى جزئياً كما يتضح من الجدول رقم (١٠)

جدول رقم (١٠)

التوزيع التكرارى والنسبى واختبار مان - ويتنى لاستجابات أفراد العينة الخاصة بتمويل المشروع الصغير

الأسئلة	مشروعات متعاملة مع جمعيات أهلية			مشروعات غير متعاملة مع جمعيات أهلية			Z المحسوبة	مستوى الدلالة
	غير محتاج	محتاج بعض الشئ	محتاج بشدة	غير محتاج	محتاج بعض الشئ	محتاج بشدة		
١ - إعداد دراسة الجدوى وخطة العمل	٢٣	-	-	٥	٢	١١٣	١٠,٢٨٦	٠,٠٠٠ دالة عند مستوى ٠,٠١
٪	١٠٠	-	-	٤,٢	١,٧	٩٤,٢		
٢ - تحديد رأس المال المطلوب ومدى المساهمة فيه وتسهيل الحصول على قرض من المؤسسات التمويلية	١٦	٧	-	-	٨	١١٢	١٠,٣٣٢	٠,٠٠٠ دالة عند مستوى ٠,٠١
٪	٦٩,٦	٣٠,٤	-	-	٦٧	٩٣,٣		
٣ - إعادة جدولة أقساط القرض عند التعثر والحاجة لذلك	٥	١١	٧	٢	١٨	١٠٠	٥,٥٤٨	٠,٠٠٠ دالة عند مستوى ٠,٠١
٪	٢١,٧	٤٧,٨	٣٠,٥	١,٧	١٥,٠	٨٣,٣		
٤ - توفير السيولة اللازمة عند الاحتياج لها	١	٢٠	٢	-	٢٦	٩٤	٦,٥٦٧	٠,٠٠٠ دالة عند مستوى ٠,٠١
٪	٤,٣	٨٧,٠	٨,٧	-	٢١,٧	٧٨,٣		
٥ - إجراء الدراسات البحثية اللازمة للتعرف على الأفكار وفرص الاستثمار للمشروع الصغير	١	٦	١٦	٢	٣٥	٨٣	٠,٠٤١	٠,٩٦٧ غير دالة
٪	٤,٣	٢٦,١	٦٩,٦	١,٦	٢٩,٢	٦٩,٢		
٦ - الاتصال بمصادر التمويل المختلفة والتفاوض معها لصالح المشروع الصغير	-	٥	١٨	١	٢٧	٩٢	٠,١٨٤	٠,٨٥٤ غير دالة
٪	-	٢١,٧	٧٨,٣	٠,٨	٢٢,٥	٧٦,٧		

٣/٨/٥ نتائج صحة الفرض الثالث للدراسة :

لإثبات صحة الفرض الثالث للدراسة وباستخدام كل من الجدول التكرارى والنسبى المزدوج، اختبار مان - ويتنى .يمكننا قبول صحة هذا الفرض جزئيا من حيث احتياج المشروع الصغير لوجود قاعدة بيانات متكاملة عن المشروعات الصغيرة ومجالات عملها، والجهات المستفيدة من خدماتها بمستوى معنوية ٠,٧٣٥ غير دالة .وكذا إعداد البحوث والدراسات واقتراح السياسات المرتبطة بمجال المشروعات الصغيرة بمستوى معنوية ٠,٥٥٦ غير دالة كما يتضح من الجدول التالى :

جدول رقم (١١)
التوزيع التكرارى والنسبى واختبار مان - ويتنى لاستجابات أفراد العينة الخاصة بإدارة المشروع

الأسئلة	مشروعات متعاملة مع جمعيات أهلية			مشروعات غير متعاملة مع جمعيات أهلية			Z المحسوبة	مستوى الدلالة
	غير محتاج	محتاج بعض الشئ	محتاج بشدة	غير محتاج	محتاج بعض الشئ	محتاج بشدة		
١ - تنظيم العمل الإدارى للمشروع	١	١٣	٩	٣	٣٧	٨٠	٢,٤٦١	٠,٠١٤ دالة عند مستوى ٠,٠٥
٪	٤,٣	٥٦,٥	٣٩,٢	٢,٥	٣٠,٨	٦٦,٣٧		
٢ - تذليل العقبات التى تعترض المشروع مع الأجهزة الحكومية	٢٠	١	٢	١	-	١١٩	١٠,٩٦٦	٠,٠٠٠ دالة عند مستوى ٠,٠١
٪	٨٧,٠	٤,٣	٨,٧	٠,٨	-	٩٩,٢		
٣ - بناء قاعدة بيانات متكاملة عن المشروعات الصغيرة ومجالات أعمالها والجهات المستفيدة من خدماتها	-	٣	٢٠	-	١٩	١٠١	٠,٣٣٩	٠,٧٣٥ غير دالة
٪	-	١٣,٠	٨٧,٠	-	١٥,٨	٨٤,٢		
٤ - تقديم الاستشارة فى الجوانب الفنية والتكنولوجية والضرائبية للمشروع الصغير	١	٩	١٣	٢	٢٤	٩٤	٢,٢١٥	١,٠٢٧ دالة عند مستوى ٠,٠٥
٪	٤,٣	٣٩,١	٥٦,٥	١,٧	٢٠,٠	٧٨,٣		
٥ - إعداد البحوث والدراسات واقتراح السياسات المرتبطة بمجال المشروعات الصغيرة	١	١١	١١	-	٥٧	٦٣	٠,٥٨٩	٠,٥٥٦ غير دالة
٪	٤,٤	٤٧,٨	٤٧,٨	-	٤٧,٥	٥٢,٥		

كما يمكننا رفض الفرض الثالث من حيث تقديم الاستشارات فى كافة المجالات مثل استشارات فنية وتكنولوجية وضرائبية ١,٠٢٧ عند مستوى معنوية ٠,٠٥ . وأيضاً وجود بعض المعوقات الإدارية والتى من أمثلتها تنظيم العمل الإدارى للمشروع وتذليل العقبات التى قد تعترض المشروع مع الأجهزة الحكومية .بمستوى معنوية ٠,٠٥، ٠,٠١ على الترتيب مما يؤكد على دلالتهما وذلك لصالح المشروعات غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية بالنسب الموضحة بالجدول السابق .

٤/٨/٥ نتائج صحة الفرض الرابع للدراسة:
نتائج المجالين الاول والثانى (الإعلام عنها وتسويق برامجها ، إجراءات التعامل معها)

تطلب اختبار صحة الفرض الرابع استخدام عدد من المؤشرات الكمية التى توضح أداء الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة وتطور برامجها، بالاضافة إلى اختبار استجابات أفراد العينة عن أداء الجمعيات الأهلية فى مجالات معينة (الإعلام عنها وتسويق برامجها / إجراءات التعامل / جودة الخدمة المقدمة) باستخدام التوزيع التكرارى والنسبى، معامل ألفا، اختبار ت لعينة واحدة (اختبار المتوسط) واختبار Z لعينة واحدة (اختبار النسبة) .

ومن الجدول رقم (١٢) يتضح احتياج نشاط التسويق بالجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة إلى كثير من الاهتمام والتفعيل، خاصة أن نشاط الجمعيات فى هذا المجال بدأ منذ عام ١٩٨٨ أى منذ ١٤ عاما، وبالرغم من أن عدد الطلبات المقدمة تنمو وتزداد فى سنوات المقارنة، الا أنها ما زالت محدودة وغير كافية لما يستهدف من وصول الدعوة والإعلام بالبرامج الى عدد أكبر من المستهدفين حتى يكون للجمعيات تأثير أكبر فى حل مشكلة البطالة .

جدول رقم (١٢)

تطور المؤشرات الرقمية لأداء بعض الجمعيات الأهلية محل البحث فى الفترة من ٩٧ ـ ٢٠٠٠

الجمعيات / السنوات / البيان	جمعية (١)				جمعية (٢)				جمعية (٣)				جمعية (٤)			
	٩٧	٩٨	٩٩	٢٠٠٠	٩٧	٩٨	٩٩	٢٠٠٠	٩٧	٩٨	٩٩	٢٠٠٠	٩٧	٩٨	٩٩	٢٠٠٠
١ ـ عدد الطلبات المقدمة (*)	٧٠	٧٥	٨٠	٨٤	٨٠	٨٢	٨٦	٩٠	٩٠	١٢٠	١٢٠	١٣٢	٧٠	٧٦	٨٢	٨٨
٢ ـ عدد الموافقات	٦٠	٧٠	٨٠	٨٢	٦٥	٧٥	٨٠	٨٤	٨٠	٨٥	٨٦	٨٨	٦٠	٧٠	٧٦	٧٨
٣ ـ الطلبات المرفوضة (*)	١٠	٥	–	٢	١٥	٧	٦	٦	١٠	٣٥	٣٤	٤٤	١٠	٦	٦	١٠
٤ ـ ٪ الإناث	٢٠٪	٢٠٪	٣٠٪	٣٠٪	٢٥٪	٢٥٪	٢٨٪	٣٨٪	٢٠٪	٢٥٪	٢٩٪	٢٨٪	٢٥٪	٣٠٪	٣٠٪	٣٢٪
٥ ـ متوسط قيمة القرض (بالألف جنيه)	٥٠	٥٠	٥٠	٥٥	٥٨	٥٠	٦٠	٦٥	٥٠	٥٥	٨٠	٧٠	٥٠	٥٥	٦٠	٦٥
٦ ـ ٪ متابعة الجمعية Follow-up projects	٦٠٪	٨٠٪	١٠٠٪	١٠٠٪	٦٥٪	٧٠٪	٨٠٪	٨٥٪	٨٠٪	٨٠٪	١٠٠٪	١٠٠٪	٨٠٪	٨٠٪	٧٠٪	٧٥٪
٧ ـ ٪ الدعم والمساندة الفنية	–	–	١٠٠٪	١٠٠٪	٢٠٪	٤٠٪	٨٠٪	٨٠٪	٤٠٪	٤٥٪	٨٠٪	٨٥٪	٦٠٪	٧٠٪	٨٠٪	٩٠٪
٨ ـ نسبة الانتظام فى السداد (*)	٦٥٪	٧٠٪	٨٦٪	٨٨٪	٧٤٪	٧٥٪	٨٥٪	٨٤٪	٧٠٪	٨٠٪	٨٠٪	٨٥٪	٨٠٪	٨٠٪	٨٠٪	٩٠٪
٩ ـ ٪ المشروعات التى استمرت لمدة أكثر من مدة القرض	٨٠٪	٨٥٪	١٠٠٪	١٠٠٪	٩٠٪	٩٥٪	٩٨٪	٩٨٪	٩٥٪	٩٦٪	٩٨٪	٩٨٪	٩٠٪	٩٦٪	٩٨٪	٩٨٪
١٠ ـ ٪ إعادة تأهيل المشروعات المتعثرة من إجمالى المشروعات المتعثرة	–	–	٤٠٪	٥٠٪	–	–	١٠٠٪	١٠٠٪	–	–	٩٨٪	٩٨٪	٤٠٪	٦٠٪	١٠٠٪	١٠٠٪

المصدر : من إعداد الباحثة ، المؤشرات مستمدة من تقارير الجمعيات الأهلية السنوية محل البحث.

(*) عدد الطلبات المقدمة يعكس النشاط التسويقى للجمعية، فكلما ارتفع دل ذلك على المجهود التسويقى من جانب الجمعية.

(*) الطلبات المرفوضة يعكس اهتمام الجمعية بدراسة الطلبات المقدمة بعناية.

(*) يلاحظ تزايد نسبة عدد المشروعات المنتظمة فى السداد مع ازدياد قيام الجمعية بالدعم والمساندة الفنية والمتابعة المستمرة للمشروعات.

(*) نشاط إعادة تأهيل المشروعات المتعثرة يعكس الاحتياج إلى تحديث دور ادارة الجمعية الأهلية وزيادة فعاليتها.

ملحوظة : خلال زيارات الباحثة لتجميع هذه البيانات طلبت الجمعيات التى صرحت بالأرقام عدم ذكر أسمائها.

وهذا ما تؤكده نتائج الجدول رقم (١٣) للمجال الأول من الفرض الرابع فى عدم وجود فروق جوهرية ذات دلالة إحصائية بين استجابات العينة عند مدى توافر المعلومات عن أداء الجمعيات الداعمة للمشروعات الصغيرة، حيث إن قيمة (Z)لم تبلغ الحد الأدنى الذى يجعلها عند مستوى ٥ ٪ على الأقل حيث إن النسبة المفترضة (٩٥ ٪) . وكانت أهم الأساليب المقترحة من قبل أصحاب المشروعات الصغيرة لتوافر معلومات عن الجمعيات الأهلية والإعلام عنها وتسويق برامجها هى الاتصال المباشر بممثلى الجمعيات بنسبة ٩٩ ٪ يليها عقد ندوات خاصة بالجمعية بنسبة ٨٣ ٪، وأنه لا يوجد تعامل لأصحاب المشروعات الصغيرة مع الجمعيات الأهلية والتعرف على أنشطتها إلا فى نطاق محدود جدا لا يتعدى ٢١ ٪ بسبب طول الإجراءات التى بلغت نسبتها ٨٤ ٪ . مما يعنى قبول صحة المجال الأول والثانى من الفرض الرابع ورفضه من حيث كفاية إعداد دراسة الجدوى .

جدول (١٣)

استجابات أفراد العينة عن أداء الجمعيات الأهلية فى مجالات الإعلام عن برامجها واجراءات التعامل باستخدام اختبار النسبة لعينة واحدة

الأســـــئلة	ع	٪	درجة الثقة للنسبة بواقع ٩٥ ٪	Z	مستوى الدلالة
١ ـ عدم التعرف على أى جمعية بهذا النشاط	٨٨	٩٦,٧	٪ ٩٠,٧ ، ٪ ٩٩,٣	٠,٩٢٠	٠,٨٣٩ غير دالة
٢ ـ لم يكن هناك معلومات عن وجود الجمعيات التى تقوم بهذا النشاط	٨٧	٩٥,٦	٪ ٨٩,١ ، ٪ ٩٨,٨	٠,٤٦٠	٠,٦٧٣ غير دالة
٣ ـ مدى القيام بالتعامل مع الجمعيات	٢٥	٢٠,٨	١٣,٩ ، ٢٩,٢	٣٧,٢٨ ـ	٠,٠٠٠ دالة عند مستوى ٠,٠١
٤ ـ طبيعة إجراءات التعامل مع الجمعيات					
ـ معقـــدة	١	٤,٠			
ـ غير ميسرة	٣	١٢,٠			
ـ مطـــولة	٢١	٨٤,٠			
ـ مكان الجمعية بعيد	٢	٨,٠			
ـ أخـــرى	٢٠	٨٠,٠			
٥ ـ فترة إعداد دراسة الجدوى كافية جداً	٢٠	٪ ٨٦,٩	٪ ٦٦,٤ ، ٪ ٩٧,٢	٢,٠٤٥ ـ	٠,١٠٥ غير دالة

نتائج المجال الثالث (جودة الخدمات المقدمة) :
قامت الباحثة بإعداد مقياس لجودة الخدمة المقدمة من قبل الجمعية يتكون من ١٢ عنصراً، وأن الدرجة المثالية التى تعبر عن الخدمة المتميزة للعنصر (٣) ، والسيئة (١) والخدمة جيدة (٢) . ويمكن اعتبار أن (٢٤ +) (*) هى الدرجة التى تعبر عن الجودة الجيدة لأداء تلك الجمعية، وسوف تقوم الباحثة باختبار هذا للتحقق من مدى فعالية أداء الجمعية، ودرجة رضاء عملائها عن هذا الأداء.

وللتأكد من مدى مصداقية وثبات هذا المقياس، قامت الباحثة باستخدام معامل ألفا والذى بلغ (٠,٧٦٤ = ∝) (**) مما يؤكد على أن هذا المقياس يتمتع بدرجة عالية من المصداقية والثبات وأنه يمكن استخدامه للتعبير عن درجة جودة أداء الخدمة المقدمة.
أما فيما يخص نتائج درجة مساهمة الجميعة فى تمويل المشروع الصغير والرضاء عن الخدمة المقدمة، فتتضح من الجدول التالى :

جدول رقم (١٤)

تقييم درجة مساهمة الجمعية فى رأس مال المشروعات الصغيرة وكذا درجة رضاء المستفيدين من أداء الجمعية

بيــــــــان	المتوسط (م)	الانحراف المعيارى (ع)	د. ح (***) ت = ٢٢	مستوى الدلالة
١ ـ درجة المساهمة من جانب المستفيدين	٣٧,٤	٩,٧٥	١,٢٨-	٠,١١ غير دالة
٢ ـ درجة الرضاء عن الخدمة المقدمة من الجمعية	٢٤,١٧	٢,٦٦	٠,٣١	٠,٦٢ غير دالة

(*) (٢٤ +) تعبر عن حاصل ضرب درجة مقياس الخدمة الجيدة (٢) × عدد العناصر (١٢) .
(**) كلما اقتربت قيمة ∝ من ١ دل ذلك على أن هذا المقياس يتمتع بدرجة عالية من الثبات.
(***) د.ح = درجة الحرية (حجم العينة -١) .

من الجدول السابق يتضح أن الجمعية توفر درجة مساهمة مالية لصاحب المشروع فى حدود (٦٠ ٪ فأكثر) (*) وذلك على مستوى المستفيدين من خدمات التمويل بالجمعية .حيث أكد على ذلك قيمة اختبار "ت "لعينة واحدة .ما يؤكده أيضا مؤشر متوسط قيمة القرض المنصرف من الجمعية إلى المشروع الصغير ٥٠ ألف جنيه الى ٨٠ ألف) بالجدول رقم (١٢) .

أما عن درجة الرضاء فقد أوضحت النتائج أن هناك درجة رضاء جيدة عن أداء الخدمة من جانب أصحاب المشروعات الصغيرة المتعاملين مع الجمعية، حيث أكد على ذلك قيمة اختبار "ت "لعينة واحدة أيضا، مما يعنى رفض صحة المجال الثالث من الفرض الرابع للدراسة.

٦ ـ التحقق من الفروض :

فيما يلى نتائج صحة قبول فروض الدراسة الأربعة من خلال العرض السابق لنتائج الدراسة الميدانية ودرجة قبول لكل فرض منها على حدة كالآتى : ـ

جدول رقم (١٥)

يوضح نسبة قبول الفروض الأربعة

الفرض	قبول (ق) ٪	رفض (ض) ٪	التعليق
الأول	٥٤,٢	٥٥,٨	ق > ض
الثانى	٣٣,٣	٦٧,٧	ق < ض
الثالث	٤٠,٢	٦٠,٠	ق < ض
الرابع	٥٠,٢	٥٠,٠	ق = ض

أوضحت المؤشرات بالجدول السابق أنه لا يوجد رفض أو قبول بشكل مطلق على مستوى الفروض الأربعة، إلا أن هناك تباينا فى درجات القبول أو الرفض، بلغ أدناها فى الفرض الثانى وأعلاها فى الفرض الأول، مما يعنى أن هناك درجة تواجد لدى إدارة الجمعيات ممثلة فى المشروعات الصغيرة التى تتعامل معها من خلال أدائها، وقد تباينت هذه الدرجات لدى العناصر المختلفة والسابق الإشارة إليها فى نتائج الدراسة الميدانية.

(*) يراجع فى ذلك سؤال رقم (٢٠) باستمارة المتعاملين مع الجمعيات الأهلية (ملحق رقم ١) .

٧ ـ نتائج البحث:

أوضحت النتائج أن هناك دوراً لدى إدارة الجمعيات الأهلية فى مجال :

* توفير معلومات عن سوق العمل.
* المعرفة لأسواق وأذواق المستهلكين.
* إعداد دراسة الجدوى وخطة العمل.
* تحديد رأس المال المطلوب ومدى المساهمة فيه وتسهيل الحصول على قرض من المؤسسات التمويلية.
* تذليل العقبات التى تعترض المشروع مع الأجهزة الحكومية
* التخطيط على المدى القصير والطويل.
* الاتصال بالموردين الجادين.
* التدريب الخاص بتصميم المنتج.
* توزيع المنتجات.
* الاشتراك فى المعارض المحلية.

كما أوضحت النتائج أن هناك دوراً محدوداً لدى إدارة الجمعيات الأهلية فى مجال :

* إعداد البحوث والدراسات واقتراح السياسات المرتبطة بمجال المشروعات الصغيرة.
* الإرشاد إلى المجتمعات الصناعية التى يمكن أن يستأجر منها مكان يصلح لورشة أو مصنع بتكلفة مناسبة.
* تنظيم العمل الإدارى للمشروع.
* تقديم الاستشارات فى الجوانب الفنية والتكنولوجية والضرائبية للمشروع الصغير.
* استكشاف الفرص التسويقية محلياً وخارجياً.
* عمل تجديدات فى السلعة أو الخدمة التى تقدمها وحساب التكلفة والسعر المناسب فى ظل المنافسة.
* توفير السيولة اللازمة عند الاحتياج لها.
* إعادة جدولة أقساط القرض عند التعثر.

أيضاً أوضحت النتائج أن هناك دوراً هامشياً جداً لدى إدارة الجمعيات الأهلية فى مجال:

* إجراء الدراسات البحثية اللازمة للتعرف على

الأفكار وفرص الاستثمار للمشروع الصغير.

* الاتصال بمصادر التمويل المختلفة والتفاوض معها لصالح المشروع الصغير.
* دراسة مصادر توزيع الإنتاج اللازمة للمشروعات الصغيرة.
* دراسة المنتجات النهائية من المشروع الصغير وتقييم جودته.
* التدريب على التغليف المناسب للمنتج.
* الاتصال برجال الأعمال وتشجيعهم على التعاون مع أصحاب المشروعات الصغيرة.
* تنظيم الزيارات الميدانية لوفود رجال الأعمال للمشروع الصغير.
* تقديم خدمات البريد الإلكترونى وتشجيع التجارة الإلكترونية للمشروع الصغير.
* الاشتراك فى المعارض الدولية.
* التدريب للتطوير المستمر بحيث يناسب المنتج أذواق المستهلكين.
* التدريب المستمر لتخفيض التكلفة ووضع السعر المناسب بحيث يمكن منافسة المنتجات الأخرى.

كما أوضحت النتائج أنه لا يوجد دور لإدارة الجمعيات الأهلية تجاه وجود :

* بناء قاعدة بيانات متكاملة عن المشروعات الصغيرة والجهات المتعاملة معها والجهات المستفيدة من خدماتها.
* تنمية وعى وتشجيع المستثمر الصغير على التفكير الابتكارى.
* التفاعل مع المستثمر الصغير من ذوى المبادرات الفردية من خلال تطوير المبادرة.
* خطة لتدريب العمالة الفنية التى تعمل بالمشروعات.

٨ ـ توصيات البحث :

لتفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة لابد من توسيع نطاق عملها وتحديث دورها بحيث تتضمن جهودها ما يلى:

* إقامة ندوات وحلقات نقاشية تدعو لها الجمعية كلاً من المسئولين وأصحاب المشروعات الصغيرة لمناقشة المشاكل التى تواجه المشروع الصغير، وأن تتم هذه الندوات فى مختلف تجمعات الشباب سواء بالجامعات / المراكز الشبابية / المقرات الحزبية / النوادى الرياضية والثقافية، أيضاً تكون هذه الندوات دورية ومتتابعة.
* المساهمة في طرح أفكار جديدة على الشباب من خلال إجراء بعض الدراسات البحثية لمجموعة من المشاريع لمعرفة مدى جدواها لهم ومناقشتها معهم وتقييم فرص الاستثمار للمشروع الصغير.
* توفير قاعدة بيانات ومعلومات عالمية عن بعض البلدان، وذلك من خلال معرفة ثقافات الشعوب المختلفة، والتعرف على بعض المنتجات المتاحة لدى هذه الشعوب، وأيضاً توفير بعض المعلومات عن المنتجات التي تنتجها المشروعات الصغيرة وبخاصة المشروعات المتميزة وذلك بهدف إحداث بعض التبادلات التجارية على مستوى المشروعات الصغيرة لدى مختلف الدول .
* القيام بدور الوسيط بين أصحاب المشروعات الصغيرة ومسئولي الوزارات والهيئات بهدف إنجاز معظم الإجراءات اللازمة لقيام المشروع الصغير .
* إتاحة معلومات عن مصادر التمويل، وكيفية التعامل معها ، بأن يتم هذا التمويل أيضاً إلى كل فئات الشباب التي تملك مقدرات جزء من هذا التمويل أياً كانت نسبة الإسهام الخاصة بهم، وكذلك تمويل بعض المشروعات التى يمتلك أفكارها الشباب بدون درجة هذا الإسهام، شريطة التميز ، أي الموافقة على تمويلها بالكامل من قبل الجمعية حتى يظهر هذا المشروع إلى حيز الوجود مع إعادة جدولة الأقساط عند التغيير وتوفير السيولة اللازمة عند الاحتياج لها .
* الاتصال برجال الأعمال وتنظيم الزيارات الميدانية لوفود رجال الأعمال للمشروع الصغير .
* تدريب أصحاب المشروعات الصغيرة على كيفية إدارة المشروع وذلك من خلال استخدام بعض الأساليب الإحصائية وبعض العلوم الأخرى التي من أهمها الفلسفة، علم الاجتماع، القانون .
* أيضاً التدريب على استخدام بعض المهارات التكنولوجية والتي من أمثلتها بعض استخدامات الحاسب الآلي والإنترنت .
* تقديم بعض الاستشارات الفنية لمجموعة المشروعات الصغيرة الغير متعاملة مع جمعيات

وبخاصة المتعثر منها .

* متابعة مستمرة للمشروع الصغير أثناء فترة تشغيله وعمله ومتابعة تطويره للمنتج وإمداده بالمعلومات عن كيفية عمل تجديدات في السلعة والخدمة وكيفية تخفيض وحساب كل من التكلفة والسعر المناسب للمنتج فى ظل المنافسة .
* تقديم خدمة البريد الإلكترونى.

بالإضافة إلى التوصيات السابقة، توصلت الباحثة إلى بعض التوصيات العامة :

فيما يخص الاتحاد النوعى :

* يتم تفعيل دور الاتحاد النوعى فى مجال تمثيل مصالح المشروعات الصغيرة لدى الجهات صاحبة اتخاذ القرار، والهيئة التشريعية، بهدف تغيير البيئة القانونية والتنظيمية، وبالتالى إزالة العوائق وتيسير الإجراءات الخاصة باستصدار التراخيص اللازمة لبدء النشاط للتوسع ونمو المشروعات الصغيرة.
* تبنى برامج إعلامية لزيادة نشر روح التطوع وكيفية إدارة الجهود التطوعية.
* تصميم برامج تدريبية للجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة فى مجال قياس رضاء المتعاملين مع الجمعيات ومعرفة تقييم الجهات المانحة والداعمة للجمعيات .
* إعداد دراسات جدوى لمشروعات صغيرة حسب احتياج الأقاليم، وإتاحة هذه الدراسات أمام الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة لعرضها على المترددين عليها أو للترويج لها بين شباب الخريجين وغيرهم.

فيما يخص الجهة الإدارية (وزارة الشئون الاجتماعية) :

* أن يتم التعامل مع الطلبات والإخطارات التى تتقدم بها الجمعيات الأهلية لجهة الإدارة - طبقا للقانون ٨٤ لسنة ٢٠٠٢ للحصول على موافقتها، بالجدية والسرعة.

فيما يخص برامج الجمعية الداعمة للمشروعات الصغيرة:

* توصى الباحثة بزيادة فعالية برامج التسويق الاجتماعى لديها لتقديم خدماتها المختلفة لأعداد أكبر من التى سجلتها الدراسة العملية .

مراجع البحث (*)

(١) داليا حسن ، "أهم ما يتعلق بقضية التطوع "، تقرير ورشة العمل الخاصة بالتعرف على موارد واحتياجات الجمعيات الأهلية العاملة بإقليم الدلتا، طنطا ٢٠٠١ .

(٢) أمانى قنديل وسارة بن نفيسة ، "الجمعيات الأهلية فى مصر "، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية بالأهرام، القاهرة.1995 :

(٣) سعد الدين إبراهيم ، "العمل الأهلى فى مصر "، سلسلة الكراسات الاستراتيجية، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام، العدد ٦٢، السند الثامن, ١٩٩٨ .

(٤) **راجع فى ذلك :**

- أشرف البنان "الصناعات الصغيرة وحل مشكلة البطالة"، رسالة دكتوراه منشورة، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد ١٨٩ سبتمبر , ٢٠٠٣
- حسين الجمال" .إدارة المشروعات الصغيرة ومتغيرات الإصلاح الاقتصادى والخصخصة فى مصر - "تجربة الصندوق الاجتماعى للتنمية" رئاسة مجلس الوزراء، الصندوق الاجتماعى للتنمية، القاهرة ١٩٩٩ .
- محمد سيد إمبابى" .دور الصناعات الصغيرة فى تحقيق وتوفير فرص عمل للشباب بعيدا عن الوظائف الميرى"، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، القاهرة :جامعة عين شمس، العدد الأول، يناير ,١٩٩٨

(٥) هشام مخلوف وفريال عبد القادر، "إسقاطات السكان المستقبلية بمحافظات مصر لأغراض التخطيط والتنمية2021-2001 "، تقرير المركز الديموغرافى، القاهرة :سبتمبر , ٢٠٠٠ .

(٦) السيد عبد المولى، "الملامح الرئيسية لخطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية لعام ٩٩ / ٢٠٠٠"، مجلة مصر المعاصرة، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والإحصاء والتشريع، العدد ٤٥١-٤٥٣، اكتوبر ١٩٩٨ .

(*) المراجع مرتبة حسب تسلسل ورودها بمتن البحث .

(٧) منى عيسى العيوطى، "دور الصناعات الصغيرة فى مواجهة مشكلة البطالة فى الاقتصاد المصرى"، المؤتمر العلمى السنوى الرابع عشر للاقتصاديين المصريين ، القاهرة ١٩٨٩ .
(٨) الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، منتدى البحوث الاقتصادية، إحصاء الإنشاءات، ١٩٨٦، ١٩٩٦,
(٩) وزارة التجارة الخارجية والوكالة الكندية للتنمية الدولية ومركز البحوث للتنمية الدولية" .مشروع تنمية سياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة- نموذج الشباك الواحد - "دراسة مبنية على موضوع رسالة ماجستير مقدمة من منال حسين عبد الرازق، الجامعة الأمريكية، القاهرة ٢٠٠٢ .
(١٠) مركز دعم واتخاذ القرار، رئاسة مجلس الوزراء ، بيان السجل التجارى للمنشآت الاقتصادية فى مصر، ٢٠٠٠, http/www.idsc.gov.eg.
(١١) وزارة الشئون الاجتماعية، مفكرة إحصائية، يوليو ,١٩٩٩
(١٢) أيمن السيد عبد الوهاب، "دليل الجمعيات الأهلية التنموية فى محافظة القاهرة"، (مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام) القاهرة ٢٠٠٣ .
(١٣) مؤسسة فريدريش ايبرت الألمانية بالتعاون مع اتحاد الصناعات المصرية، دليل المنظمات الحكومية والمنظمات غير الحكومية لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، القاهرة: الطبعة الثانية ، يناير ، ٢٠٠٠
(١٤) محمد كمال مصطفى، مؤسسة فريدريش ايبرت بالتعاون مع اتحاد جمعيات التنمية الاقتصادية وتنمية الدخل، الدليل العلمى لتوليد ودراسة فكرة مشروع صغير ناجح، الطبعة الثانية: ديسمبر ,٢٠٠٢
(١٥) تقرير البرنامج الإنمائى للأمم المتحدة، المنظمات غير الحكومية والتنمية فى مصر ، مجالات تنمية قدرات المنظمات غير الحكومية، مارس ,١٩٩٢
(١٦) مؤسسة فريد ريش ايبرت الألمانية بالتعاون مع اتحاد الصناعات المصرية، دليل المنظمات الحكومية وغير الحكومية فى مجال المنشآت الصغيرة والمتوسطة فى مصر، الطبعة الأولى، القاهرة ١٩٩٦.
(١٧) وزارة التجارة الخارجية، "خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة فى مصر"، مارس ,٢٠٠٣
(١٨) أحمد عبد الفتاح ناجى، "دور الجمعيات الأهلية فى تنمية المجتمع المحلى"، رسالة ماجستير ، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان، ١٩٨٥ ,
(١٩) تقرير البرنامج الإنمائى للأمم المتحدة ، مرجع سبق ذكره.
(٢٠) صبحى شعبان على شرف، "الإسهامات التربوية للجمعيات الأهلية"، (دراسة وصفية تقويمية)، رسالة ماجستير، كلية التربية ، جامعة المنوفية ، ١٩٩٤ ,
(٢١) جمعية أصدقاء البيئة بالإسكندرية بالتعاون مع مؤسسة فريد ريش ايبرت الألمانية، مشكلات واحتياجات المنظمات الأهلية العاملة فى التنمية والبيئة، فى الإسكندرية، القاهرة : الطبعة الأولى ، ١٩٩٨,
(٢٢) نهال محمد علام ، تقويم فعالية تطبيق التسويق الاجتماعى فى المنظمات غير الحكومية العاملة فى مجال توظيف خريجى الجامعات ، رسالة ماجستير، كلية التجارة، جامعة حلوان، ٢٠٠٠ ,
(٢٣) مصطفى أحمد مصطفى، "دور الجمعيات الأهلية فى مجالات التحديث، قيم الاستخدام الأمثل لموارد المجتمع"، المؤتمر السنوى الرابع للاتحاد العام للجمعيات الأهلية وتحديث مصر، القاهرة ٢٠٠١ .
(٢٤) عاطف خليفة الشناوى، "دور الجمعيات الأهلية فى تحديث مصر - عقبات وتطلعات"، المؤتمر السنوى الرابع للاتحاد العام للجمعيات الأهلية وتحديث مصر ، القاهرة ,٢٠٠٢
(٢٥) أكرم نافع حبيب، تطوير القيادة والحكم الداخلى للجمعيات الأهلية وأثرها على تغيير قيم الاستخدام الأمثل لموارد المجتمع "، المؤتمر السنوى الرابع للاتحاد العام للجمعيات الأهلية، القاهرة ٢٠٠٢ .

(٢٦) أمانى قنديل ، "التطوير الأساسى للجمعيات الأهلية فى إطار تحديث مصر ." المؤتمر السنوى الرابع للاتحاد العام للجمعيات الأهلية : القاهرة : ٢٠٠٢ .

(27) Johns Hopkins, Comparative Nonprofit Sector Project, "Global Civil Society at a-Glance", Johns Hopkins University, Institute For Policy Studies, U.S.A.: Baltimore, 1997.

(28) Allison H. Fine, Colette E. Thayer & Anne Coghlan, "Program Evaluation Practice in the Nonprofit Sector", The Aspen Institute Nonprofit Sector Research Funds & The Robert Wood, Johnson Foundation, U.S.A.: Washington, 1998.

(29) Robert D. Herman & David O. Renz, "These on Nonprofit Effectiveness", Nonprofit & Voluntary Sector Quarterly, Sage Publication, Inc., C.A. Vol. 28, No. 2, June 1999.

(30) Denis Sullivan, Ngo's and Development in The Arab World: The Critical Importance of a Strong Partnership Between Government and Civil Society, Journal of Ibn Khaldun Center, Cairo: vol. 9, No. 102, June 2000.

(31) Shirin Madon, International Ngo's: Networking, Information Flows and Learning, Development Informatics, Working paper series, Institute for Development Policy & Management, U.K.: Manchester, No. 8, March 2000.

(32) Howard J. Wiarda, Is Civil Society Exportable? The American Model and Third World Development" Nonprofit Sector Research, Working paper Series, The Aspen Institute, Spring 2002.

(٣٣) بيتر .دراكر "الوقائع الجديدة"، ترجمة شكرى عبد المنعم مجاهد، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة ١٩٩٩.

(٣٤) أمانى قنديل .المجتمع المدنى فى مصر فى مطلع ألفية جديدة، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام، القاهرة ٢٠٠٠ .

(٣٥) بيانات السجل التجارى للمنشآت الاقتصادية فى مصر، مرجع سبق ذكره.

(٣٦) سمير كامل عاشوز وسامية أبو الفتوح سالم. مقدمة فى العينات، غير مبين الناشر، ١٩٩٣.

(٣٧) عبد الجبار توفيق ، التحليل الإحصائى فى البحوث التربوية والنفسية والاجتماعية، الطرق اللامعلمية، مؤسسة الكويت للتقدم العلمى دار التأليف والترجمة، الطبعة الثانية، ١٩٨٥ .

(٣٨) أحمد الرفاعى غنيم ونصر محمود صبرى، التحليل الإحصائى للبيانات باستخدام البرنامج الجاهز Spss، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة : ٢٠٠٠ .

ملحق رقم (١)

قائمة استقصاء موجهة الى أصحاب المشروعات الصغيرة المتعاملين مع جمعيات أهلية

بيانات أولية :

أولا : خصائص المستثمر الصغير

١ ـ السن

- أقل من ٢٠ ☐
- ٢٠ إلى أقل من ٣٠ ☐
- ٣٠ إلى أقل من ٤٠ ☐
- ٤٠ إلى أقل من ٦٠ ☐
- ٦٠ فأكثر ☐

٢ ـ النوع

- ذكر ☐
- انثى ☐

٣-المؤهل العلمى

- بدون مؤهل ☐
- أقل من ثانوية عامة ☐
- ثانوية عامة ☐

مؤهل فى مستوى الثانوية العامة ☐
معاهد متوسطة ☐
مؤهل جامعى وما فى مستواه ☐
دراسات عليا ☐

٤ ـ مدة الخبرة السابقة فى إدارة مشروعات مماثلة

لا توجد ☐
أقل من ٥ سنوات ☐
من ٥ إلى أقل من ١٠ ☐
من ١٠ إلى أقل من ١٥ ☐
من ١٥ فأكثر ☐

٥ ـ مدى التفرغ لإدارة المشروع

متفرغ تماما ☐
لديك عمل آخر بجانب المشروع ، ويشغلك .
كل الوقت ☐
بعض الوقت ☐

ثانيا : خصائص المشروع

١ ـ عمر المشروع فى السوق (بالسنوات) ....
٢ ـ نوع المنتج : ....
٣ ـ الشكل القانونى للمشروع :
فردى ☐
شركة تضامن ☐
شركة توصية بسيطة ☐

ملحوظة: الأسئلة التالية تعتبر أسئلة مشتركة تضمنتها استمارتا الاستقصاء لفئتى الدراسة بنفس الصياغة والترتيب، ولكن منعا للتكرار تم حذفهم من الاستمارة الثانية، وهى :

(•) بيانات أولية عن خصائص المستثمر الصغير وخصائص المشروع.
(•) السؤال الخاص بالمعوقات وتتضمن (١٩سؤالا) .
(•) السؤال الخاص بقياس جودة الخدمة المقدمة، ويتضمن (١٢عنصراً).
(•) السؤال الخاص بالخدمات التى يحتاجها أصحاب المشروعات الصغيرة ويتضمن (١٦ سؤالا).

من أجل تفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية لدعم المشروعات الصغيرة .

نرجو الإجابة علي الأسئلة الآتية :

في ضوء تعاملك مع الجمعية،هل واجهتك معوقات ؟

نعم / إلى حد ما / لا

١ـ فى إعداد دراسة الجدوى وخطة العمل ....
٢ ـ فى تحديد رأس المال المطلوب ....
ومدى مساهمتك فيه وتسهيل الحصول على قرض من المؤسسات التمويلية . ...
٣-فى إعادة جدولة أقساط القرض إذا تعثرت واحتجت لذلك ....
٤ ـ فى تدريبك على التصميم الجيد ووضع المواصفات الفنية للمنتج أو الخدمة . ...
٥ ـ فى تدريبك على التغليف المناسب للمنتج ....
٦ ـ فى توفير معلومات عن سوق عملك ....
٧ ـ فى الاشتراك فى معارض محلية ....
٨ ـ فى الاشتراك فى معارض دولية ....
٩ ـ فى توزيع منتجاتك أو خدماتك ....
١٠ـ فى عمل تجديدات فى السلعة أو الخدمة التى تقدمها وحساب التكلفة والسعر المناسب فى ظل المنافسة
١١ـ فى الاتصال بالموردين الجادين ....
١٢ـ فى التخطيط على المدى القصير والطويل للتوسع والتصدير ....
١٣ـ فى تنظيم العمل الإدارى لمشروعك ....
١٤ـ فى معرفة أسواقك وأذواق المستهلكين ....
١٥ـ فى فتح أسواق خارجية أمامك لتصدير منتجاتك ....
١٦ـ توفير السيولة اللازمة كلما احتجت لها ....
١٧ـ تذليل العقبات التى قد تعترضك مع الأجهزة الحكومية ....
١٨ـ تدريب العمالة الفنية التى تعمل بالمشروع ....
١٩ـ إرشادك إلى المجمعات الصناعية التى يمكن أن تستأجر منها مكانا يصلح لورشة أو مصنع وذلك بتكلفة مناسبة . ...

٢٠) حدد نسبة مساهمة صاحب المشروع من رأس المال أم يحصل على القرض بالكامل؟

نعم يفضل المساهمة ( ) ( )
لا يفضل المساهمة ( ) ( )

- إذا كانت الإجابة بنعم ، فما هى نسبة حق الملكية المفضلة من خلال خبرتك .

٤٠ ٪ ٦٠ ٪ ٨٠ ٪

٢١) هل فترة إعداد دراسة الجدوي كانت كافية :

كافية جدا ( )
غير كافية ( )
مطـــولة ( )

٢٢) برجاء وضع درجة للخدمة المقدمة لك من قبل الجمعية التي تم التعامل معها وذلك من خلال العناصر التالية مع العلم بأن الدرجة العظمي هى ٣ درجات .

٣ درجات = خدمة ممتازة ، درجتان = خدمة جيدة ، درجة واحدة = خدمة سيئة

الخدمة المقدمة	الدرجة
– إجراءات التعامل معى	....
– حسن الاستقبال	....
– دراسة الجدوى	....
– الإمداد بالمعلومات اللازمة	....
– الوقت اللازم لإنجاز المهمة	....
– التعامل مع المسئولين بالجمعية	....
– تقديم النصح لى	....
– عمل محاضرات ولقاءات وندوات شبه دورية	....
– الاتصال بى وعرض حضور المؤتمرات والندوات	....
– المتابعة	....
– إمدادى بخبراء متخصصين فى مجال مشروعى	....
– تقييم مشروعى.	....

٢٣) هل ترى أن هناك بعض الخدمات التى يمكن أن تضيفها الجمعية للشباب من أجل تشجيعهم علي إقامة وإدارة المشروعات الصغيرة .

من فضلك ضع أولويات لكل مما يلي حسب درجة احتياجك لها .

٣ = محتاج لها بشدة ، ٢ = محتاج لها بعض الشيء ، ١ = غير محتاج لها

التفاعل مع الشباب ذوى المبادرات الفردية من خلال تطوير المبادرة .

- تنمية وعى وتشجيع الشباب على التفكير الابتكارى والإبداعى . ( )
- الاتصال برجال الأعمال وتشجيعهم على التعاون مع المشروعات الصغيرة لكي تكون منتجات هذه المشروعات الصغيرة مدخلات لأعمالهم ( )
- بناء قاعدة بيانات متكاملة عبر المشروعات الصغيرة ومجالات عملها والجهات المستفيدة من خدماتها ( )
- إجراء الدراسات البحثية اللازمة للتعرف على الأفكار وفرص الاستثمار للمشروع الصغير ( )
- الاتصال بمصادر التمويل المختلفة والتفاوض معها لصالح المشروع الصغير ( )
- تقديم خدمات البريد الإلكترونى وتشجيع التجارة الإلكترونية للمشروع الصغير ( )
- تقديم الاستشارة فى الجوانب الفنية والتكنولوجية والضرائبية للمشروع الصغير ( )
- إعداد البحوث والدراسات واقتراح السياسات المرتبطة بمجال المشروعات الصغيرة ( )
- تنظيم الزيارات الميدانية لوفود رجال الأعمال والخبراء الأجانب والمحليين لزيارة المشروعات ( )
- دراسة مصادر توريد الخامات ومستلزمات الإنتاج اللازمة للمشروعات الصغيرة ( )
- دراسة المنتجات النهائية من المشروع الصغير وتقييم جودتها وتصميمها ( )
- التدريب للتطوير المستمر للتصميم بحيث يناسب منتجك أذواق المستهلكين ( )
- تبادل الخبرة مع المتعاملين مع الجمعية ( )
- استكشاف الفرص التسويقية محلياً وخارجياً ( )
- التدريب المستمر لتخفيض التكلفة ووضع السعر المناسب بحيث يمكن منافسة المنتجات الأخرى ( )

ملحق رقم (٢)

قائمة استقصاء موجهة إلى أصحاب المشروعات الصغيرة الذين لم يتعاملوا مع أى جمعية أهلية

١ ـ يرجع عدم تعاملك مع أي من الجمعيات الأهلية المتضمن نشاطها وبرامجها دعم وتقديم خدمات متنوعة للمشروعات الصغيرة إلى :

عدم تعرفك على أى جمعية تقوم بهذا النشاط ( )

لم يصل إلى علمك أن بعض الجمعيات الأهلية القائمة تقوم بالنشاط المذكور ( )

---

٢ ـ هل قمت بالاتصال بإحدى الجمعيات الأهلية ضمن برامج مشروعاتها دعم المشروعات الصغيرة ؟

نعم ( ) لا ( )

إذا كانت الإجابة بنعم ، فإنك لم تتعامل معها لأن

إجراءات التعامل معها كانت معقدة ( )

غير ميسرة ( )

مطولة ( )

مكان الجمعية بعيد عنك ويتطلب الوصول إليها وقت وجهد ( )

أخري واذكرها ( )

---

٣ ـ فى رأيك مطلوب من الجمعيات الأهلية العاملة الداعمة المشروع الصغير الإعلام عن وجودها والتسويق لبرامجها من خلال :

نشر إعلانات فى الصحف العامة أو المتخصصة ( )

القيام بالاتصال الشخصى المباشر عن طريق زيارات من ممثلى الجمعية لأصحاب المشروعات الصغيرة كمستهدفين لبرامجها عن طريق حصر أصحاب المشروعات الصغيرة عن طريق السجل التجاري مثلا ( )

كتيبات خاصة بالجمعية ( )

عقد ندوات خاصة بالجمعية ( )

أخري واذكرها ( )

---

٤ ـ ما الخدمات التي تتوقع أو تأمل أن تقدمها الجمعيات الأهلية للمشروعات الصغيرة؟

(برجاء ترتيب أهميتهم بحيث يوضع الرقم ٥ للأكثر أهمية ثم تستمر هكذا حتي تنتهي برقم ١ للأقل أهمية)

☐ إتاحة تدريب وتوعية للتعرف علي المهارات المطلوبة لنجاح صاحب المشروع الصغير (الصفات الشخصية (ENTREPRENEUR

☐ صقل وتنمية المهارات الشخصية والمهنية اللازمة للنجاح

☐ تحديد فكرة المشروع الصغير وتحديد نطاقه والدراسة المبدئية للمشروع الصغير (دراسة الجدوى المبدئية) وخطة تنفيذ المشروع .

☐ إتاحة التمويل المباشر أو إتاحة معلومات عن مصادر التمويل وكيفية التعامل معها.

☐ إقامة ندوات وحلقات نقاشية تدعو فيها الجمعية كلا من المسئولين وأصحاب المشروعات الصغيرة لمناقشة المشاكل التي تواجه المشروع الصغير أو الشركات صغيرة الحجم .

ملحوظة: تضمنت هذه الاستمارة بالإضافة إلى الأسئلة المشتركة السابق الإشارة إليها فى الاستمارة الأولى - نوعية أخرى من الأسئلة بغرض التعرف على أسباب عدم تعامل المشروعات الصغيرة مع الجمعيات الأهلية، وطبيعة المعوقات التى تواجهها واختلافها من عدمه عن المتعاملين مع الجمعيات وأيضا الخدمات المتوقع أن تقدمها الجمعيات للمشروعات الصغيرة .

استراتيجية جديدة لتصدير وتسويق المنتجات النسجية فى ظل تحديات اتفاقية الجات(*)

دكتور
مصطفى كمال طايل

استكمالا لما سبق نشره فى العدد السابق

ثالثا : معالجة معوقات صناعة وتسويق المنتجات النسجية لمواجهة تحديات الجات[1] :

هناك العديد من العوامل التى تؤثر إيجابيا على مستقبل هذه الصناعة ، والتى يمكن وضعها فى شكل حزمة متكاملة من الإجراءات اللازمة لحل مشكلات الإنتاجية ، والتسويق - بصفة خاصة - لإمكانية المنافسة فى ظل متغيرات الجات وذلك على النحو التالى :-

١ - العمل على الاسراع فى إنهاء إعادة تأهيل صناعة النسيج - والتى تم تقدير تكلفتها بنحو ٩٠٠ مليون جنيه مصرى ، والمقرر الانتهاء منها بنهاية عام ٢٠٠٤ - بما يتماشى ويتناسب مع متطلبات المرحلة القادمة للوصول إلى التحرير النهائى فى مطلع عام ٢٠٠٥ .

٢ - الإسراع بعلاج الخلل التمويلى (المصرفى) وسداد مديونيات شركات قطاع الأعمال العام فى مجال الصناعة النسجية ، وذلك بغرض تأهيلها للمنافسة من خلال أرضية اقتصادية مع إمكانية بيع بعض الأصول غير المُستغلة ، وربط عمليات الخصخصة بضخ استثمارات وتكنولوجيا جديدة لتلك الصناعة فى شكل إضافة إمكانات ومعدات محددة لرفع قدراتها الإنتاجية وزيادة كفاءة أدائها .

٣ - تحقيق التكامل العمودى فى صناعة الغزل والنسيج ، بمعنى الاتجاه إلى زيادة صادرات الملابس والمنتجات القطنية ذات القيمة المضافة الأعلى بالمقارنة بالغزول والأقطان المحلوجة ، خاصة مع توافر المقومات الأساسية لقيام صناعة الملابس الجاهزة فى مصر .

٤ - وضع مختلف الضوابط اللازمة والكفيلة بالحفاظ على هذه الصناعة ، وضمان المنافسة فى ظل اتفاقية الجات سواء من حيث الجمارك ، أو المراقبه النوعية أو السعرية ، وكذا المنافذ الجمركية المتخصصة ودعمها بالخبرات ووسائل الفحص اللازمة .

---

(١) الصندوق الاجتماعى للتنمية ، مرجع سبق ذكره ، ص ٢ - ٣ .
البنك الأهلى المصرى ، إدارة البحوث الاقتصادية ، النشرة الاقتصادية ص ١٨ - ٢٠ .
البنك الأهلى المصرى ، إدارة البحوث الاقتصادية ، النشرة الاقتصادية برنامج تحديث الصناعة المصرية ، المجلد (٥٤) ، العدد (٢,١) القاهرة ، ٢٠٠١ ص ٧ .
بنك مصر النشرة الاقتصادية ، نحو استراتيجية حفز وتنمية الصادرات المصرية ومقترحات إزالة معوقاتها (رؤية) السنة التاسعة والثلاثون، العدد الثانى ، ١٩٩٦ ص ٥٨ - ٦٠ .

٥ - فرض الضرائب الجمركية المناسبة على الأقمشة المستوردة ، وكذا رسم مناسب على الغزول بما يتمشى مع حماية الإنتاج المحلى من جهة ، ودعم القدرة التنافسية من جهة أخرى .

٦ - وضع المواصفات القياسية (ISO) والاشتراطات التى يجب الالتزام بها عند الإفراج عن الأقمشة المستوردة ضمانا لعدم دخول الإنتاج المعيب ، والذى ينافس الإنتاج المحلى بوسائل غير قانونية (التهريب) .

٧ - إعادة النظر فى الرسوم والضرائب على هذه الصناعة ، وخفض الجمارك وضريبة المبيعات على الآلات ، ومستلزمات الإنتاج اللازمة للتحديث وكذا الكيماويات ، بدافع دعم هذه الصناعة الهامة .

٨ - العمل على سرعة حل المشاكل المتعلقة بالعمالة ، والضرائب ، والإغراق والتهريب ، وكذلك توفيق الأوضاع البيئية للشركات (المشاكل المزمنة) .

٩ - تحديد دقيق لنقاط ضعف ، ونقاط قوة المنتج المصرى من الصناعة النسجية، مقارنة بنظيرة المنافس ، ومن ثم معالجة سلبياته من خلال اجهزة متخصصة وعلى سبيل المثال ، إيجاد الوسائل التسويقية الملائمة للاسراع بتصريف المخزون الراكد ، ويلزم هنا على سبيل المثال ، أيضا دعوة البنوك إلى البيع بالتقسيط لمحدودى الدخل عن طريق المعارض وماشابه ذلك .

١٠ - إرسال البعثات التعليمية إلى الخارج للتعرف على أحدث التقنيات الحديثة فى مجال صناعة الغزل والنسيج مع الاهتمام برفع كفاءة العمالة الحالية ، أى بمعنى آخر تنمية القوة العاملة من خلال برامج تدريبية متخصصة على كل المستويات بدءا من الإدارة العليا حتى العامل العادى على خط الإنتاج .

١١ - الإهتمام بالأحاث العلمية الملائمة لتلك الصناعة من أجل خلق منتج جيد بسعر منافس ويأتى بالعمل على تفعيل دور المؤسسات البحثية والتطويرية ، ومراكز الموضة ، وربطها بمواقع الإنتاج بشكل مباشر وفعال .

١٢ - العمل على فتح أسواق جديدة للصادرات المصرية ، والارتقاء بمستوى المنتج حتى يتم تعويض ما يتم استيراده - ولكى يتم ذلك يلزم الاستجابة السريعة لمتطلبات السوق ، والتعرف على رغبات المستهلكين ، مع امكانية التنبؤ باحتياجاتهم المستقبلة ، من خلال أجهزة تسويقية واعية لمتطلبات السوق العالمى، وأيضا التنبؤ بالأسواق الواعدة ، أى أن هذا كله محصلة الاهتمام بالجهد التسويقى والدعائى بتعريف الأسواق الخارجية بالمنتج المصرى .

١٣ - الاهتمام بأنظمة الجودة ، وخاصة الشركات التى تعمل فى مجال التصدير ، من خلال الأخذ بنظم الجودة الشاملة وكذلك نظم الإدارة البيئية ، وكذا الارتقاء

بمستوى جودة المنتج النهائى بما بتمشى ومتطلبات الجودة العالمية ، من حيث الخواص الأدائيه والايكولوجية .

١٤ ـ منح الإعفاءات المناسبة ، إن لم تكن الكاملة للنشاط التصديرى .

١٥ ـ الاستغلال الأمثل للموارد البيئية ، والحد من الاستهلاكات بما يحقق خفض التكاليف الكلية للمنتج النهائى ، ومن ثمَّ زيادة قدرته التنافسية ، فى ظل حرية التجارة العالمية وسياسة الأسواق المفتوحة .

رابعا :ـ وضع استراتيجية جديدة للنهوض بتنمية صادرات وتسويق المنتجات النسجية ، قادرة على مواجهة تحديات الجات (منظمة التجارة العالمية ـ متعددة الأطراف) : ـ

تمهيد : ـ

عند إعداد استراتيجية لتنمية صادرات وتسويق المنتجات النسجية لمواجهة التحديات المستقبلة التى سوف تقابل هذه المنتجات ـ عند تطبيق بنود اتفاقية الجات فإن الأمر يستلزم ضرورة التركيز على المنتجات المصرية ذات الميزة النسبية التى تسهم فى ارتفاع المقدرة التنافسية للصادرات المصرية ، وبصفة خاصة الصادرات السلعية غير البترولية ، وفى المجال الذى نقوم بدراسته ، فإن هناك إمكانية لسلع غزل القطن والمنسوجات والملابس الجاهزة باعتبارها ضمن المنتجات النسجية ، وذلك وفق ما يلى [(١)] : ـ

١ ـ صادرات غزل القطن والمنسوجات القطنية : ـ

تعتبر غزول القطن والمنسوجات القطنية من المنتجات التى تتمتع مصر فيها بميزة نسبية عالية .

٢ ـ صناعة الملابس الجاهزة : ـ

كما تتوافر لصناعة الملابس الجاهزة ـ ميزة نسبية أيضا ، فى الأسواق العالمية ، إذ أنها تعتمد على الخامات المحلية المتوفرة ، وعلى الأيدى العاملة الرخيصة ، وتعد واحدة من الصناعات التى حققت نجاحا تصديريا ، ويمكن أن تحقق ثلاثة أمثال صادراتها الحالية مع بداية تطبيق اتفاقية الجات (المقرر سريانها ابتداء من أول عام ٢٠٠٥) ، وبصفة عامة، يجب عمل الآتى : ـ

١ ـ التوسع فى تصنيع القطن الخام وتحويله إلى غزل ومنسوجات قطنية وملابس جاهزة وتريكو .

٢ ـ يتم ذلك بتشجيع قيام مصانع جديدة للغزل والنسيج والملابس الجاهزة ، بأحدث الأساليب والأنظمة التكنولوجية المتقدمة فى هذا المجال .

٣ ـ الاهتمام بصيانة المصانع القائمة ، وتطوير أساليب الإنتاج الحالى وتحسين جودته .

ولأجل أن توضع هذه الاستراتيجية محل التنفيذ فلا بد من حل المشكلات التى تواجه صادرات وتسويق المنتجات النسجية .

(١) بنك مصر، النشرة الاقتصادية ، مرجع سابق ص ٤٢ ـ ٤٥ .

بداية هناك العديد من الجهات التى لديها الرغبة فى الوصول بهذه الصناعة (المنتجات النسجية) إلى المستوى اللائق بها وبسمعة مصر ووجود القطن المصرى المتميز ، ورخص العمالة النسبى ، حيث إنها صناعة كثيفة العمالة ، على الرغم من التقدم التكنولوجى فى هذه الصناعة .

وتتمثل هذه الجهات فى وزارة الصناعة ، وزارة التجارة الخارجية ، الغرف التجارية والصناعية ، والمنظمات والجمعيات الأهلية .وفيما يلى وضع تصور جديد لاستراتيجية تنمية صادرات وتسويق منتجات الصناعة النسجية ، تتناول المشكلات والحلول المقترحة وزيادة القدرة التنافسية فى الأسواق العالمية لهذه الصناعة .

أولا :ـ المشكلات [1] :ـ

١ ـ مشكلات النظم الضريبية والجمارك : وهذه المشكلات تتمثل فيما يلى :

ـ ارتفاع قيمة الجمارك على مستلزمات الإنتاج والخدمات وكذلك ضريبة المبيعات على الآلات .

ـ مشكلات الجمارك فى آليات السماح المؤقت والدروباك والتسويات .

ـ مشكلات تحديد معاملات الهالك ، ومعاملات استخدام المدخلات فى الإنتاج التى تحدد قيمة الجمارك المطلوب استردادها .

٢ ـ الأعباء التسويقية : وتتمثل فى الاتى :

ـ البحث عن فتح أسواق جديدة .

ـ وجود كيانات تسويقية .

ـ الاشتراك فى المعارض الدولية والمحلية .

ـ وجود قواعد لبيانات التصدير والاستيراد ، ودراسات عن الاسواق ، والأفراد المؤهلين للقيام بالعملية التسويقية .

٣ ـ القدرة التمويلية : والبحث عن أسعار أفضل للفائدة على القروض التى تبرمها الشركات القائمة على الصناعة النسجية.

ـ هذا بالإضافة إلى ضمان مخاطر الصادرات من خلال البنوك والمؤسسات المالية المنوط بها هذه العملية .

٤ ـ خدمات الشحن البحرى والجوى .

٥ ـ العمالة والتدريب (تأهيل الكوادر الفنية المدربة) .

٦ ـ تطوير صناعة الصناعة والتجهيز خاصة فيما يتصل بصناعة الملابس الجاهزة .

ثانياً: الحلول الملائمة لمواجهة هذه المشكلات [2] :

(١) الصندوق الاجتماعى للتنمية ، ندوة : دعم صناعة المنسوجات من منظور المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى ضوء السماح بالاستيراد ، معوقات التصدير وطرق زيادة القدرة التنافسية ، ٢٠٠٣ ، ص ١ ـ ٣ .

(٢) بنك مصر ، النشرة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ص ٥٨ ـ ٦٠ البنك الأهلى المصرى ، إدارة البحوث الاقتصادية ، النشرة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص ١٩ .
دكتور / مصطفى كمال السيد طايل ، مصر ومواجهة آثار اتفاقية الجات ، مجلة المال والتجارة ، القاهرة ، فبراير ١٩٩٩ ص ١١ .

١ - زيادة الوعى التصديرى لدى الأفراد والهيئات بالإضافة إلى طلبه الكليات المرتبطة بهذا المجال مثل كليات الهندسة والتجارة .

٢ - مساندة العملية التصديرية من قبل أجهزة الإعلام والصحافة والوقوف بجانب المصدرين الملتزمين والقدوة فى هذا المجال ومداومة إبراز مشاكلهم والمساهمة فى عقد لقاءات وتوضيح مطالبهم سعياً لدعم هذه العملية .

٣ - مواكبة التعليم المتوسط والعالى لاحتياجات سوق العمل ، حيث إن زيادة إمكانيات التصدير والتسويق لهذه الصناعة ، يلزم لها تواجد القدر الكافى من المتعلمين فى مجال الغزل والنسج والملابس الجاهزة ، الذين لهم علم ودراسة وتدريب عملى فى هذه الصناعة ، مع إدراج مناهجهم متطلبات التصدير وقواعده وجودته وتكلفته ...... إلخ .

٤ - التنسيق الفاعل بين الوزارت والهيئات المنوط بها العملية التصديرية مثل :

- وزارة الصناعة (الرقابة الصناعية) .
- وزارة المالية (الجمارك والسماح المؤقت).
- وزارة البيئة (النواحى البيئية)
- وزارة القوى العاملة (العمالة)
- الرخص (وزارة الحكم المحلى - الأحياء فى المدن - المجالس القروية).
- هذا ويتم التنسيق بين هذه الوزارات المتعددة من خلال منظومة منسقة من أجل تحسين عمليات التصدير وتذليل الصعوبات وحل المشكلات من قبل جهة واحدة .

٥ - تواجد دور فعال لوزارة القوى العاملة والتدريب فى سد النقص الموجود فى العمالة المدربة بمعظم المناطق الصناعية وعلى سبيل المثال (مدينة المحلة الكبرى) وفى هذا الشأن ضرورة أن تقوم هذه الوزارة بما يلى :

- حصر الخريجين من التعليم الفنى المتوسط والعالى .
- حصر احتياجات المصانع ومحاولة تلبية شغل الوظائف الشاغرة (الخالية) .
- عقد دورات تدريبية وتحويلية لهؤلاء الخريجين فى التخصصات المطلوبة فى سوق العمل .

٦ - إيجاد التواصل بين الجامعات والمراكز البحثية من جهة وبين المصانع المصدرة من جهة أخرى ، إذ يجب على الجامعات تسويق خريجها بالإضافة إلى ما يمكن ان تقدمه من مساعدات فنية أو بحثية بطريقة عملية وليست نظرية إلى هذه المصانع .

٧ - نشر الوعى والثقافة التصديرية ومتطلبات التصدير بداية من تطبيق الشروط البيئية والعمالة وقوانين العمل والأمن الصناعى ... إلخ وقد يتم هذا من خلال إصدار

مجلة فصلية يشترك فى إصدارها اتحاد صناعة المنسوجات ووزارة الصناعة مع وزارة التجارة الخارجية .

٨ ـ تبنى سياسة طموحة فى مجال إنتاج المنتجات النسيجية وتصديرها لتلبى حاجة الطلب الإفريقى [١] ، باعتبار أن هذه المنتجات اكثر ملائمة للظروف المناخية الخاصة بالقارة الإفريقية ـ هذا بالإضافة إلى دخول مصر فى منظومة الكوميسا ، مما يؤدى إلى فتح سوقا حجمها أكثر من ثلاثمائة مليون نسمة ، بشرط أن تتمكن منتجاتنا النسجية وبخاصة القطنية منها ، من منافسة مثيلتها القادمة من أسواق دول جنوب شرق أسيا وبذلك نتمكن من تحقيق هدفين أولهما : إحداث زيادة فى حجم هذا الطلب ، وثانيهما : زيادة عائداتنا من صادرات القطنية خاصة النسجية بصفة عامة .وقد يساهم فى تحقيق هذه السياسة السماح لشركات قطاع الأعمال العام بتصنيع الملابس الجاهزة من خلال استيراد غزول ونسجيات رخيصة الثمن من الأسواق الخارجية (مثل جنوب شرق اسيا) أسوة بشركات القطاع الخاص بما يمكنها من إنتاج ملبوساتها ذات أسعار تنافسية فى الداخل والخارج .

٩ ـ يضاف إلى ما سبق إجراء دراسة لإقامة مشروعات مشتركة فى البلاد العربية والإفريقية المجاورة ، فى مجال الصناعات النسجية نظراً لكبر الطاقة الاستيعابية لهم بالنسبة للإنتاج المصرى .

١٠ ـ تنظيم الندوات والمؤتمرات والترويج والدعاية والاعلان اللازم للتعريف بالمنتجات النسيجية المصرية وخصائصها الفنية ومجالات استعمالها .

١١ ـ الترويج لأهمية دور التأمين فى تشجيع الصادرات المصرية من المنتجات النسجية وذلك للحماية والضمان من أخطار النقل البحرى والجوى والحريق والسطو .

١٢ ـ الترويج لخدمة ضمان ائتمان الصادرات لما توفره من حماية للمصدرين وتشجيعهم على ارتياد أسواق جديدة والتعامل مع مستوردين جدد ، وهم فى مأمن من مخاطر عدم استيفاء قيمة صادراتهم .

ثالثا: زيادة القدرة التنافسية فى مجال صادرات الصناعة النسجية [٢] :

إن التصدير فى أى مجال سلعى أو خدمى هو صناعة تسويق ، وتحديدا لذلك المضمون ، تبين ان التصدير يعتمد على ثلاث زوايا هى : السعر – الجودة – الالتزام بمواعيد التنفيذ أو التسليم ، فضلاً عن تأهيل المنشأة فى الأساس للتصدير من النواحى الفنية والبيئية والعمالية والأمن الصناعى ...إلخ وفيما يلى توضيح لهذه الزوايا التصديرية :

---

(١) مصطفى كمال السيد طايل ، التحليل الاقتصادى للطلب العالمى على القطن الإفريقى ، رسالة دكتوراه ، غير منشورة ، معهد البحوث والدراسات الإفريقية ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٣ ، ص ٢٦٩ .

(٢) الصندوق الاجتماعى للتنمية ، مرجع سبق ذكره ، ص ٣ .

١ ـ **السعر** : هناك عوامل تؤثر كثيراً على تخفيض تكلفة السلعة التصديرية مثل :

- قلة العيوب فى المنتج .
- قلة الهالك (العوادم) .
- كفاءة العامل فى الإنتاج .
- كفاءة الإستخدام للخامات .

وفى هذا المجال يبرز أهمية العلم وتحديث الصناعة النسجية وتوافر عمليات التدريب المستمر للقوى العاملة داخلياً وخارجياً .

٢ ـ **الجودة** : يجب النظر إلى زاوية الجودة على أنها ليست مجرد جودة المنتج رغم أهميتها ، ولكن لهذه الجودة مفهوم أعم وأشمل فهى تعنى الجودة فى كل شئ ، أى جودة ظروف العمل جودة الاتصال ـ جودة الخدمة .... إلخ .

ويتبين مما سبق أن الجودة مرتبطة بما يلى:

- مهارة الفرد .
- وجود النظام والآلية التى تدقق فى تحقيق الجودة وإيجاد الحلول لمشكلات الجودة .
- دور التدريب ووجود الكوادر الفنية والمتعلقة من الإدارة الوسطى القادرة على تنمية مهارات الفرد .
- وضع وتطبيق ومتابعة تنفيذ نظم الجودة .

كما يجب الإشارة إلى أن هناك افتقاداً فى صناعة الغزل والمنسوجات و الملابس الجاهزة والتجهيز (الصناعة النسيجية) إلى العدد المناسب للتوسع فى هذا المجال من التخصصات المطلوبة على المستوى العالى ومستوى الإدارة الوسطى .

وفى هذا الصدد يجب أن يكون هناك تخطيط لتلبية احتياجات سوق العمل من المؤهلات المتوسطة والعليا فى هذا المجال وتلك الصناعة ـ كما سبق الإشارة إليه عند استعراض الحلول لمشكلات هذه الصناعة .

٣ ـ **الالتزام بمواعيد التنفيذ والتسليم :**

هذه الزاوية تعتبر الركيزة الأساسية فى عالم صناعة التصدير حيث إنها مرتبطة بدقة حسابات الطاقة والإمكانيات ، وهنا تجدر الإشارة إلى ضرورة عمل ما يلى :

- وجود الأسلوب الأمثل فى سرعة التخليص على رسائل الواردات والصادرات .
- عدم التأخير فى التسليم خاصة أن هناك توجها فى مجال التجارة الخارجية والمعروف بسرعة تلبية طلبات العميل فى وقت قصير والمسماة باسم Quick Response من الدراسة السابقة يتضح جليا ، أن الصناعة النسجية لا تزال أحد الركائز الرئيسية للاقتصاد المصرى ، نظراً لما توفره للبلاد من سد احتياجاتها من المنسوجات ، بالإضافة إلى استحواذها على عدد كبير من العمالة ، وتحقيقها لقيمة إنتاجية مضافة .

هذا كما أنها تعتبر همزة الوصل بين القطاع الزراعى وقطاعات أخرى من الصناعات المحلية والمرتبطة (حلج الاقطان ـ تسويق الاقطان ـ القوى المحركة) بالغزل والمنسوجات

(حلج الاقطان ـ تسويق الاقطان ـ القوى المحركة) كمدخلات فى الإنتاج ، وإذا أضفنا إلى ذلك الدور الكبير المعول عليه مستقبلاً ، بجانب صناعة الملابس الجاهزة – لزيادة حجم الصادرات المصرية ، لتبين لنا اهمية أخذ الأمور بالجدية المطلوبة وتطبيق السياسات والإجراءات التى نستطيع من خلالها مواجهة تحديات الواقع المفروض فى المستقبل القريب ، وذلك وفق ما تم إبرازه فى ثنايا هذا البحث .

وأخيراً فقد أصبحت الجات (المنظمة العالمية للتجارة الدولية (*)) أمراً واقعاً ومعاشاً ، لا يمكن تجاهله أو التنصل من التزاماتها ، وعلى هذا فان قدرة الاقتصاد المصرى على احتواء الآثار السلبية ، وتعظيم الفوائد وزيادة الأرباح وحصيلة العملات الأجنبية ، يتوقف بدرجة كبيرة على سرعة التحرك ومدى التكيف مع ذلك الواقع ، خاصة وأن مصر تملك العديد من المقومات اللازمة لقيام صناعة نسجية على مستوى عال تستطيع بموجبه المنافسة داخلياً وخارجياً ، ولن يتأتى هذا إلا بتبنى وتنفيذ الاستراتيجية التى تم بيانها سابقا .

النتـــائـــج :

١ - إن هناك مشكلات تواجه الصناعة النسيجية فى مصر ، تتمثل فى ارتفاع أسعار المواد الخام (القطن الزهر مثلاً) ، وكذا الضرائب العديدة والتى تثقل كاهل هذه الصناعة ، والمديونية التى على شركات قطاع الأعمال العام فى مجال الصناعة النسيجية وما يؤدى هذا إلى مشكلات فى إجراء عملية الخصخصة لهذه الشركات .

٢ - مشكلة البحث عن الأسواق الجديدة نظراً لفقدان مصر جزء من أسواقها الهامة فى دول الكتلة الشرقية ، والتى أحدث انهيار الاتحاد السوفيتى إرباكاً فى هذه الأسواق أدى إلى تراجع وتناقص صادرات مصر النسيجية إلى هذه الكتلة .

٣ - فى الوقت الذى تناقص فيه التصدير إلى دول أوروبا الشرقية ظهر متغير آخر وهو منافسة العديد من دول جنوب شرق آسيا للمنتجات النسجية فى هذه الأسواق التى كانت إلى حد كبير تعتمد على صادرات الصناعة النسجية المصرية .

٤ - تقادم الأصول الإنتاجية ، وظهور مشكلة زيادة العوادم والفاقد وعدم الاستغلال الأمثل للطاقات المتاحة فى الصناعة النسجية بصفة واضحة .

٥ - عدم تطور المنتج المصرى فى الصناعة النسجية بما يتناسب ورغبات ومتطلبات الأسواق الخارجية .

إذن نخرج من هذا الإطار للنتائج بأن هناك مشاكل تتمحور فى هذه المجالات التالية :

ارتفاع أسعار المواد الخام - المديونية لهذه الشركات طرف الجهاز المصرفى - الضرائب - البحث عن الأسواق الجديدة - تطوير المنتجات النسجية المصرية .

(*) سوف يتم العمل بصورة كاملة بهذه الاتفاقية فى أول عام ٢٠٠٥ م .

التوصيـــــات :

١ ـ تبنت الدراسة إيضاح المشكلات التى تواجه الصناعة النسيجية المصرية وبخاصة فيما تتعلق بالقصور الواضح فى مجال التصـــدير والتسويق والتـى تمثلت فيما يلـــى :ـ

- إبراز مشكلات النظم الضريبية والجمارك .
- إيضاح الأعباء التسويقية وبصفة خاصـــة البحث عن فتح أسواق جديـــدة .
- القدرة التمويلية والبحث عن أسعار أفضل للفائدة وضمان مخاطر الصــــادرات عن طريق البنوك والمؤسسات الماليـــة المحلية العالمـية .
- خدمات الشحن والنقـل البحـرى والجـــوى.
- العمالة والتدريب (تأهيل الكوادر الفنية المدربة) .

٢ ـ أوصت الدراسة بالحلول الملائمة لهذه المشكلات على النحو التالى :ـ

- زيادة الوعى التصديرى لدى الأفراد والهيئات والجامعات مع مساندة الإعلام المصرى والوقوف بجانب المصدرين الملتزمين مع إبراز مشكلاتهم وحلها فى أقصر وقت .
- مواكبة التعليم الفنى لمتطلبات الصناعة النسيجية من ناحية الأداء والإتقان والتصميم الجديد .
- إيجاد تنسيق فاعل بين الوزارات والهيئات المنوط بها العملية التصديرية فى مجال النسيج .
- تبنى سياسة طموحة فى مجال إنتاج المنتجات النسجية وتصديرها لتلبية حاجات القارة الإفريقيَّة من الصناعات النسجية المصرية وذلك وفق ما تم إيضاحه بالبحث .

٣ ـ من أجل النهوض بتنمية الصادرات المصرية وإمكانية تحسين تسويقها فى الأسواق الخارجية فإن هناك محاور لهذه النهضة تتمثل فيما يلى :ـ

أ ـ السعر ومحاولة تخفيض تكلفة السلعة التصديرية (قلة العيوب ـ قلة العوادم ـ كفاءة العامل فى الإنتاج) .

ب ـ الجودة من خلال مفهوم أعم وأشمل وهو الجودة فى كل ظروف العمل ، جودة الاتصال ، جودة الخدمة .

جـ ـ الالتزام بمواعيد التنفيذ والتسليم ويتطلب ذلك ما يلى :ـ

- الأسلوب الأمثل فى سرعة التخليص على رسائل الواردات والصادرات .
- عدم التأخير فى التسليم ، أى سرعة تلبية رغبات العميل (المستورد) فى وقت قصير .

جدول رقم (١)

تطور القيمة المضافة الصافية فى الصناعة النسجية ونسبتها إلى إجمالى الصناعات التحويلية

السنة	الصناعات النسجية بالمليون جنيه	الصناعات التحويلية بالمليون جنيه	الأهمية النسبية للصناعة النسجية إلى الصناعات التحويلية ٪
٨٣ / ٨٤	٩٣,٧	٥٣٠,٤	١٧,٨
٨٤ / ٨٥	١٠٣,٤	٦٢٣,٢	١٦,٨
٨٥ / ٨٦	٢١٤,٥	٦٧٥,٣	١٧,٤
٨٦ / ٨٧	٨٠,٨	٧٩٧,٦	١٥,٦
٨٧ / ٨٨	٢٤٦,٥	٩٣٩,٤	٢٦,٢
٨٨ / ٨٩	٣٥٣,٤	٢٥٤٤,٧	١٣,٨
٨٩ / ٩٠	٣٥٩,٧	٢٣٤٠,١	١٩,٤
٩٠ / ٩١	٦٢٩,٤	٣٠٣٠,٢	٢٠,٨
٩١ / ٩٢ (*)	—	—	—
٩٢ / ٩٣	١٢٨,٢	٥٩٠٥,٥	٢٥,٥
٩٣ / ٩٤	٢١٤١,٨	٥٩٥٨,٢	٣٢,٩
٩٤ / ٩٥	٢٥٢١,٤	٧٣٩٨,٢	٣٤
٩٥ / ٩٦	٢٣٧٥,١	٦١٠٤	٣٨

جدول رقم (٢)

تطور عدد منشآت الصناعة النسجية وأهميتها النسبية إلى منشآت الصناعات التحويلية

السنة	عدد المنشآت		الأهمية النسبية لعدد منشآت الصناعة النسجية إلى عدد منشآت الصناعات التحويلية ٪
	الصناعات النسجية	الصناعات التحويلية	
١٩٨٤	١٠٠٧	٤٧٩١	٢١
١٩٨٥	٩٤٥	٤٦٣٣	٢٠,٤
١٩٨٦	٨٥٩	٤٥٣٧	١٨,٩
١٩٨٧	٨٢٨	٤٥٤٣	١٨,٢
١٩٨٨	١٢٥٩	٥٧٧٣	٢١,٨
١٩٨٩	١٢٧٣	٥٩٨٢	٢١,٣
١٩٩٠	١٢٩١	٦٥٤٢	١٩,٧
١٩٩١	١٢٨٥	٧١٢٨	١٨,١
١٩٩٢ (*)	—	—	—
١٩٩٣	١٢٩١	٧١٣١	١٨,١
١٩٩٤	١٢٨٤	٨٣٠٠	١٥,٥
١٩٩٥	١٥٦٩	٨٩٨٠	١٧,٥
١٩٩٦	١٤٩٣	٩٠٦٨	١٦,٥

المصدر جدول (٢/١) : إبراهيم مسعد الأطروش ، صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة فى ظل اتفاقية الجات ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة جامعة طنطا ، طنطا ، ٢٠٠٣

(*) بيانات غير متوفـــرة

جدول رقم (٣) تطور حجم العمالة والأجور فى صناعة الغزل والنسيج

(العمالة بالألف عامل ـ الأجور بالمليون جنيه مصرى)

السنة	حجم العمالة فى		الأجور الجارية السنوية بالأسعار الجارية فى		الأهمية النسبية فى صناعة الغزل والنسيج	
	صناعة الغزل والنسيج بالألف عامل	الصناعات التحويلية بالألف عامل	صناعة الغزل والنسيج	الصناعات التحويلية	العمالة ٪	الأجور ٪
٨٣ / ٨٤	٤٣,٧	٢١٦,٩	٩٨	٥٣٨,٥	٢٠,١	١٨,٢
٨٤ / ٨٥	٤٣,٧	١٨٣,٧	٥٧,٩	٣٢٨,٢	٢٣,٨	١٧,٦
٨٥ / ٨٦	٤٣,٣	١٩٧,٣	٦٨,١	٣٦٥,٣	٢١,٩	١٨,٧
٨٦ / ٨٧	٤٧,٣	١٩٧,٧	٨٠,٨	٤٢٤,٦	٢٣,٩	١٩
٨٧ / ٨٨	٦٦,٨	٢٤٣,٩	١٢٣,٣١	٥٥٩,٢	٢٧,٤	٢٢,١
٨٨ / ٨٩	٧٣,٥	٢٦٥,٢	١٥٥,٢	٧٢٥,١	٢٧,٧	٢١,٤
٨٩ / ٩٠	٧٤,٠	٢٧٥	١٧٤,٩	٨٧٨,١	٢٦,٩	١٩,٩
٩٠ / ٩١	٨٢,٠	٢٩٤,٢	٢٢٥,٦	٩٧٢,٠	٢٨	٢٣,٢
٩١ / ٩٢ (*)	—	—	—	—	—	—
٩٢ / ٩٣	٨٧,٢	٣٢٨,٥	٢٦٨	١٣١٩,٥	٢٦,٥	٢٠,٣
٩٣ / ٩٤	٣٠٨,٩	١٠٨٤,١	٩٤٤,١	٣٦٠٣,٩	٢٨,٥	٣٨,٢
٩٤ / ٩٥	٣٣٥,١	١١٤٩,٧	١١٢١,٣	٥٤٦٧,٣	٢٩,٢	٢٠,٥
٩٥ / ٩٦	٣٣٥,٨	١١٩٨,٥	١٢٥٥,٨	٦٣١٢,٣	٢٨,٠	١٩,٩

المصـــــدر : إبراهيم مسعد الأطروش ، صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة فى ظل اتفاقية الجات ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة جامعة طنطا ، طنطا ، ٢٠٠٣

(*) بيانات غير متوفـــرة

جدول رقم (٤)

حصيلة بيع شركات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة حتى ١٩٩٨/٧/١

الشركة القابضة	حصيلة البيع بالمليون جنيه مصرى	سداد مديونيات حتمية للبنوك لضمان استمرار وإعادة الهيكلة	سداد أجور لعجز شركات تابعة عن توفيرها ومعاش مبكر	المبالغ المحولة لوزارة المالية	المبالغ المستخدمة لتسوية معاش مبكر
غزل ونسيج ملابس جاهزة	٢١٩	٢٣	٠٠	١٢١	٦٥
تصنيع المنسوجات والتجارة	١٩٥	٣٣	٠٠	١٢٣	٣٩
القطـــن والتجـــارة الدولية	٣٣٢	١٠٩	٧١	١٥٢	٠٠
الإجمالى	٧٤٦	١٦٥	٧١	٤٠٦	١٠٤

المصـــــدر : هاله صالح محمد وزارة قطاع الأعمال العام ، حصيلة بيع شركات الغزل والنسيج . القاهرة ١٩٩٩ .

جـدول رقم (٥)
مراحل دمج تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة فى الاتفاقيات متعددة الأطراف

المرحلة	النسبة ٪	النسبة التراكمية ٪	معدل نمو الحصص المتبقية بالمقارنة بمعدلات الحصص وفقا لـ (M F A)
الأولى يناير ١٩٩٥	١٦	١٦	أعلى من المعدل الأصلى بنسبة ١٦ ٪
الثانية يناير ٩٨	١٧	٣٣	زيادة بنسبة ٢٥ ٪
الثالثة يناير ٢٠٠٢	١٨	٥١	زيادة بنسبة ٢٧ ٪
الرابعة يناير ٢٠٠٥	٤٩	١٠٠	

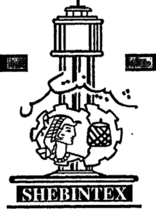
المصـــدر : فخر الدين الفقى ، تجارة المنسوجات والملابس فى الاتفاقيات متعددة الأطراف ، مجلة المال والصناعة ـ بنك الكويت الصناعى ـ الكويت ١٩٩٦ .

المراجــع :

* **البنك الأهلى المـصـرى** ، إدارة البـحـوث الاقتصادية ، النشرة الاقتصادية ، القاهرة ، أعداد متفرقة .
* **بنك مـصـر :** النشـرة الاقـتـصـادية ، نحـو استراتيجية حفز وتنمية الصادرات المصرية ومقترحات إزالة معوقاتها (رؤية) القاهرة السنة التاسعة والثلاثون ، العدد الثانى ، ١٩٩٦
* **الصندوق الاجـتـمـاعى للتنميـة :** ندوة دعم صناعة المنسوجات من منظور المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى ضوء السماح بالاستيراد ، ٢٠٠٣ .
* **المجالس القوميـة المتخصصة :** دراسة عن صناعة الغزل والنسيج والملابس وتطويرها ، القاهرة ، ديسمبر ١٩٩١ .
* **فخـر الدين الفـقـى :** ، تجارة المنسوجات والملابس فى الاتفاقيات متعددة الأطراف ، مجلة المال والصناعة ـ بنك الكويت الصناعى ، الكويت ١٩٩٦ .
* **مـحـمـد عبد الـواحـد مـحـمـد :** ، آثار جولة أوروجواى للجات على ميزان المدفوعات المصرى ، (تحليل قياسى) ، مجلة مصر المعاصرة ، العدد ٤٤٤ ، القاهرة ، ١٩٨٧ .
* **د .مـصـطفى كـمـال السـيـد طايل :** ، مصر ومواجهة تحديات اتفاقية الجات ، مجلة المال والتجارة ، فبراير ١٩٩٩ .
* **د .هاله صالح مـحمد :** حصيلة بيع شركات الغزل والنسيج ، وزارة قطاع الأعمال العام ، القاهرة ، ١٩٩٩ .

رسـائل علمـيـة :

* **إبراهيم مــســعـد الأطروش :** ، صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة فى ظل اتفاقية الجات ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة ـ جامعة طنطا ، طنطا ، ٢٠٠٣ .
* **د .مـصطفى كـمـال السـيـد طايل :** التحليل الاقتصادى للطلب العالمى على القطن الإفريقى ، رسالة دكتوراه ، غير منشورة ، معهد البحوث والدراسات الإفريقية ـ جامعة القاهرة ، ١٩٨٣ .


SHEBINTEX

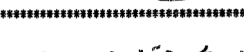
ضريبة الأرباح التجارية وشركات الأموال على نشاط المقاولات

الأستاذ/ عبدالله العادلى

شريك بمكتب برايس ووترهاوسوكوبرز

فريد منصور وشركاه

محاسبون وخبراء ضرائب



استكمالاً لما سبق نشره في العدد السابق

○ موعد تقديم الإقرار :

وموعد تقديم الإقرار هو الثلاثة شهور التالية لنهاية السنة المالية للشركة أو فى خلال شهر من تاريخ انعقاد الجمعية العمومية أو من التاريخ المحدد قانوناً لانعقاد الجمعية العمومية.

ويمكن تقديم إقرار ضريبة شركات الأموال عن فترة تنفيذ العقد حتى ولو زادت عن سنة مالية واحدة ويمكن تطبيق سعر الضريبة عن تلك الفترة بدون تقسيم العقد إلى سنوات ضريبية نظراً لأن سعر الضريبة واحد ومحدد وليس تصاعدياً .

○ الملتزم بتقديم الإقرار .

و يتم تقديم هذا النوع من الإقرارات عن الأرباح الآتية :ـ

١ ـ أرباح الشركات المساهمة ويلتزم بتقديمه مجلس الإدارة .

٢ ـ أرباح الشركات ذات المسؤلية المحدودة ويلتزم بتقديمه المديرون .

٣ ـ أرباح المساهمون فى الشركات التوصية بالأسهم ويلتزم بتقديمه الشريك المتضامن.

٤ ـ أرباح الفروع الأجنبية ويلتزم بتقديمه مدير الفرع .

○ الجهة التى يقدم إليها الإقرار .

يقدم الإقرار على أرباح شركات الأموال إلى المأموريات التالية :ـ

١ ـ مأمورية ضوائب الشركات المساهمة بالقاهرة بالنسبة لجميع المحافظات فيما عدا محافظات الإسكندرية والبحيرة ومطروح التى تقدم لمأمورية ضرائب الشركات المساهمة بالإسكندرية .

٢ ـ بالنسبة لشركات الأموال الخاضعة للقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٧ بإصدار قانون الاستثمار فيتم تقديم الإقرار إلى مأمورية

ضرائب الاستثمار بالقاهرة بالنسبة لجميع المحافظات فيما عدا محافظات الإسكندرية والبحيرة ومطروح فيقدم إلى مأمورية ضرائب الشركات بالإسكندرية .

○ **سعر الضريبة .**

سعر الضريبة الواجب التطبيق هو ضريبة أرباح شركات الأموال بواقع ٤٠٪ من صافى الربح ويضاف ٢ ٪ رسم تنمية موارد الدولة على وعاء الضريبة التى يزيد عن ١٨٠٠٠ جنيه سنوياً .

نماذج الإقرارات

نعرض فيما يلى نماذج الإقرارات عن نشاط المقاولات وهى نماذج ترتبط بنوع الضريبة (بافتراض تحقيق صافى ربح مقاولات ١٠٠٠٠٠٠ جنيه) وهى كالتالى :-

- نموذج إقرار الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين فى حالة :
  - ٣ - إمساك حسابات منتظمة .
  - ٤ - عدم إمساك حسابات منتظمة .
- نموذج إقرار ضريبة أرباح شركات الأموال فى حالة :
  - ١ - إمساك حسابات منتظمة .
  - ٢ - عدم إمساك حسابات منتظمة .

نموذج إقرار الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين فى حالة إمساك حسابات منتظمة :

بدل نموذج ١٤

نتيجة أعمال السنة المالية : ١٩

إلى : ١٩

الأرباح من واقع حساب الأرباح والخسائر (مرفق رقم : ....)

أولاً : يضاف إليها :

مبالغ لا تعتبر من التكاليف من وجهة نظر الضرائب .

١ - احتياطيات : ....

٢ - استهلاكات زائدة : ....

٣ - تبرعات لا تجيزها المادة ٢٤ من القانون .

مجموع الإضافات : ....

الجملة : ....

ثانياً : يخصم منها :

(١) طبقاً للمادة ٢٤ والمادة ٢٥ - مبالغ تعتبر من التكاليف ولم تدرج فى حساب الأرباح والخسائر .

١ - ديون معدومة خصمت من الاحتياطى .....

٢ - تعويضات ترك خدمة دفعت فى سنة المحاسبة وخصمت من الاحتياطى ....

٣ - فروق الاستهلاكات العادية والاستهلاكات الإضافية للآلات والمعدات الحديثة ....

٤ - القيمة الإيجارية للعقارات المملوكة للمنشأة وتشغيلها ....

المجموع : ....

٥ - أقساط التأمين الاجتماعى لصالح العمال وصاحب العمل ....

٦ - المخصصات المحددة بالمادة ٢٤ ....

٧ - الضرائب التى تدفعها المنشأة عدا ضريبة الأرباح التجارية ....

٨ ـ خسائر مرحلة من سنوات سابقة طبقاً لأحكام المادة ٢٥ ....

(ب) طبقاً للمادة ٢٦ من القانون :

١ ـ ٩٠ ٪ من إيرادات رؤوس الأموال المنقولة المملوكة للمنشأة ....

٢ ـ ٩٠ ٪ من إيرادات العقارات المملوكة للمنشأة ....

(ج) طبقاً للمادة ٣٢ من القانون :

الأعباء العائلية للأفراد والشركاء .

مجموع الخصومات ....

الأرباح التى تستحق عليها الضريبة ....

اعتماد المحاسب : ....

رقم القيد فى السجل : ....

توقيع الممول : ....

تحريراً فى :   /   /   ٢٠٠

نموذج إقرار ضريبة أرباح شركات الأموال فى حالة إمساك حسابات منتظمة

يتم إعداد الإقرار على نموذج ١٤ أو أى مستند آخر يحتوى على نفس البيانات ويجب أن يحتوى على ما يلى :ـ

اسم الشركة :

الكيان القانونى :

رقم الملف الضريبى :

الفترة المقدم عنها الإقرار :

اسم المأمورية المقدم إليها الإقرار :

البيـــــان

صافى الربح من واقع حسابات الأرباح والخسائر

٩٤٠ ٠٠٠ جنيه

يضاف :

المخصصات   ١١٠ ٠٠٠ جنيه

الإجمالى   ١ ٠٥٠ ٠٠٠ جنيه

يخصم :

٥ ٪ من صافى الربح لمقابلة المخصصات

٥٠ ٠٠٠ جنيه

وعاء الضريبة على أرباح شركات الأموال

١ ٠٠٠ ٠٠٠ جنيه

الضريبة على أرباح شركات الأموال بواقع ٤٠ ٪

٤٠ ٠٠٠ جنيه

يخصم :

ضرائب مستقطعة من المنبع   ٣٠ ٠٠٠ جنيه

الضريبة واجبة السداد   ١٠٠ ٠٠٠ جنيه

٢ ٪ رسم تنمية موارد الدولة على ما يزيد عن ١٨ ٠٠٠ جنيه سنوياً (تسدد بشيك مستقل)

١٩٦٤٠ جنيه

نموذج إقرار ضريبة أرباح شركات الأموال فى حالة عدم إمساك حسابات منتظمة :

يتم إعداد الإقرار الضريبى على أساس تقديرى بحيث يتم تحديد إجمالى ريرادات المقاولات وتحديد نسبة ربح تقديرية (تتراوح بين ٤٪ ، ٢٠ ٪) .

ويكون نموذج الإقرار على النحو التالى :ـ

اسم الشركة :

رقم الملف الضريبى :

الفترة المقدم عنها الإقرار :

اسم المأمورية المقدم إليها الإقرار :

نتيجة أعمال السنة المالية : ١٩

إلى : ١٩

الأرباح من واقع حساب الأرباح والخسائر (مرفق رقم : ....)

أولاً : يضاف إليها :

مبالغ لا تعتبر من التكاليف من وجهة نظر الضرائب .

١ - احتياطيات : ....

٢ - استهلاكات زائدة : ....

٣ - تبرعات أعضاء مجلس الإدارة غير الخاضعة لإحدى الضرائب النوعية أو معفاة منها .

٤ - مكافآت أعضاء مجلس الإدارة غير الخاضعة لإحدى الضرائب النوعية أو معفاة منها .

٥ - مكافآت العاملين يزيد مجموعها عن مرتب ثلاثة شهور .

٦ - رسم الدمغة النسبى على الأسهم والسندات وما فى حكمها .

مجموع الإضافات : ....

ثانياً : يخصم منها :

(١) طبقاً للمادة ١١٤ والمادة ١١٥ - مبالغ تعتبر من التكاليف ولم تدرج فى حساب الأرباح والخسائر .

الخطوات التنفيذية لفحص ضريبة الأرباح والخسائر لنشاط المقاولات

نستعرض فيما يلى الخطوات التنفيذية للفحص الضريبى لأرباح نشاط المقاولات مع توضيح بعض المفاهيم الخاصة بذلك النشاط لغرض الفحص والتركيز على بعض الموضوعات التى تتعلق به .

أولاً : فحص الإيرادات :

يعتبر تحديد الإيرادات فى نشاط المقاولات من الأهمية فى الفحص الضريبى حيث إنه نقطة الانطلاق فى تحديد الضريبة المستقطعة سواء تم الفحص على أساس وجود حسابات منتظمة أو على أساس جزافى أو تقديرى (Deemed Profit Basiss)

١ - فحص الإيرادات فى حالة عدم إمساك حسابات منتظمة يبدأ فحص الإقرار المقدم على أساس عدم إمساك حسابات منتظمة بالتحقق من صحة الإيرادات الواردة به وفى معظم الأحيان يتم تحديد تلك الإيرادات على أساس نقدى بحيث يتم إدراج الإيرادات المحصلة فعلاً .

ويمكن التحقق من صحة الإيرادات الواردة بالإقرار من واقع المستندات المختلفة وهى لا تخرج عن ما يلى :

١ - المستخلصات أو الفواتير بشرط أن تكون مسلسلة رقمياً أو المستخلص الختامى للأعمال .

٢ - الحصول على شهادات من العملاء بإجمالى قيمة الأعمال المنفذة خلال فترة الفحص الضريبى .

٣ - مراجعة العقود .

٤ - مراجعة بيانات الخصم والإضافة مع مراعاة الفترات الزمنية الواردة عنها الضرائب المستقطعة من المنبع .

فحص الإيرادات فى حالة إمساك حسابات منتظمة

فى هذه الحالة يتم الفحص الضريبى من واقع سجلات وحسابات المنشأة ويبدأ الفحص بمطابقة إجمالى الإيرادات من واقع الدفاتر والسجلات المحاسبية لإجمالى الإيرادات الواردة بالقوائم المالية المعتمدة من مراقب الحسابات وفى حالة وجود اختلافات يسعى الفاحص إلى الحصول على أسباب هذه الفروق وما تتم من تسويات على الإيرادات طبقاً للدفاتر التحليلية حتى تتساوى مع الإيرادات من واقع الحسابات .

ويتم إدراج الإيردات فى القوائم المالية طبقاً لمبدأ الاستحقاق وليس المبدأ النقدى .

وسواء تم استخدام طريقة العقد الكامل أو طريقة نسبة الإتمام إو أية سياسة محاسبية أخرى لتحقق الإيراد فإن هذه السياسات مقبولة ضريبياً بشرط أن يكون هناك استمرارية وقبات فى تطبيق السياسة المحاسبية بين السنوات الضريبية المختلفة وعدم تغيير السياسات المحاسبية من سنة رلى أخرى .

وعند مطابقة إجمالى الإيرادات من واقع حسابات الأرباح والخسائر مع دفاتر وسجلات المنشأة يتم فحص المستندات المؤيدة لتلك الإيرادات وهى لا تخرج عن المستندات المذكورة فى (١) .

ويجب أن تتضمن الإيرادات كافة كافة الإيرادات عن العقود والتى تبرمها الشركة سواء تمت هذه الأعمال فى مصر أو الخارج وتستثنى من ذلك المشروعات والعقود المنفذة بواسطة منشآت مستقلة فى الخارج حتى ولو كانت فروعاً طبقاً للتعريف الوارد فى اتفاقيات تجنب الإزدواج الضريبى بين جمهورية مصر العربية والدول التى يتم فيها تنفيذ المشروعات .

وطبقاً لنصوص معظم هذه الاتفاقيات فإن مشروعات البناء والتشييد التى تنفذ فى الخارج خلال مدة تقل عن شتة أشهر لا تكون منشأة مستقلة وتخضع للضريبة فى بلد موطن المركز الرئيسى للمشروع .

والأصل أن تتضمن حسابات الشركات على إيرادات التوريد والمقاولات ولكن أصدرت مصلحة الضرائب تعليماتها التنفيذية بإمكانية استبعاد إيرادات ومصروفات التوريدات الخارجية من المحاسبة الضريبية حتى ولو كان التوريد محل المشترى (سيف C.I.F) .

ثانياً : التكاليف :

يتم الاهتمام بفحص التكاليف فى حالة إمساك المنشأة لحسابات دفاتر وسجلات منتظمة نظراً لأنه فى حالة التقدير الجزافى للأرباح يتم اعتماد التكاليف بنسبة مقدرة محتسبة لا تستند على سجلات أو مستندات وللتكاليف أهمية خاصة فى مجال المقاولات نظراً لتنوعها كما إنها تتضمن أنواع من الإنفاق لا توجد فى الأنشطة الأخرى كما أن بعض نفقات نشاط المقاولات قد يكون أصولاً ثابتة فى مشروعات أخرى .

وتجدر الإشارة إلى إنه بالرغم من أن التكاليف يجب أن تكون مؤيدة مستندياً ومبررة ومصاحبة للنشاط إلا أنه فى بعض الحالات قد تكون محتسبة أو مقدرة مثل الحالات التى تتبع سياسة نسبة الإتمام وفى هذه الحالات يتم اعتماد تلك النفقات المقدرة بعد التحقق من صحة احتسابها وكذلك الاستمرار والثبات فى اتباع تلك السياسة فى السنوات الضريبية المختلفة ويتم قيد التكاليف طبقاً لأساس الاستحقاق .

وكمبدأ عام يتم اعتماد التكاليف والمصروفات اللازمة للنشاط والمؤيدة مستندياً وفيما يلى نركز على بعض المصروفات ذات الأهمية بالنسبة لنشاط المقاولات وما قد تحتويه من معالجات خاصة .

١ - التسهيلات والإخلاء

(Mobilization & Demobilization)

يعتبر هذا المصروفمن أهم وأبرز النفقات بالنسبة لنشاط المقاولات نظراً لما تحتاجه المقاولات من تجهيز موقع الأعمال وكذلك تشوين وتركيب المعدات والأوناش والأجهزة والتركيبات (برافانات وكاميونات) إلى موقع المشروع عند بداية المشروع وقد تمتد هذه المرحلة من عدة شهور إلى عدة سنوات وكذلك هنالك نفقات مرتبطة بفك الأجهزة والمعدات والأوناش وشحنها إلى مواقع أخرى ورلى الخارج عند الانتهاء من تسليم المقاولة .

وهنا يجب توافر المستندات المؤيدة لذلك المصروف مثل فواتير المقاولين أو الشركات الذين يقومون بتلك الأعمال وكذلك فواتير الشحن وشهادات الإفراج الجمركى بالنسبة للخامات والأصول المستوردة أو المصدرة للخارج .

٢ - الخامات والتوريدات :

يتم اعتماد تكلفة الخامات والتوريدات اللازمة لتنفيذ عقد المقاولة سواء كانت مشتراة محلياً أو مستوردة متى كانت مؤيدة مستندياً بفواتير أو مستخلصات من أطراف أخرى ولا يحد ذلك من إمكانية اعتماد بعض المصروفات المؤيدة بمستندات داخلية متى كانت مبررة ولازمة للنشاط وبالنسبة للخامات والتوريدات المستوردة من الخارج يجب توافر بوالص الشحن والإفراج الجمركى بجانب فواتير الشراء للتأكد من دخولها البلاد واستخدامها فى المقاولة .

ويتم اعتماد تكلفة الخامات والتوريدات فى العقود التى تتضمن إيرادات تلك الخامات والتوريدات أما فى حالات التى ترى المنشأة فيها استبعاد إيرادات التوريدات الخارجية (وهو مقبول ضريبياً كما سبق إيضاحه فى أولاً) فإنه يجب تحديد كافة النفقات التى تم إنفاقها على التوريدات والخامات منذ شرائها فى الخارج حتى وصولها إلى موقع المقاولة واستبعاد خصم تكلفة تلك الخامات .

ومن الأهمية بمكان الاحتفاظ بسجلات منتظمة لمراقبة حركة الخامات والتوريدات دخولاً وخروجاً وربطها بتكلفة المخزون .

٣ ـ تكلفة العمالة :

تعتبر تكلفة العمالة (المحلية والأجنبية) من الأهمية بمكان بالنسبة لنشاط المقاولات وخاصة تلك المقاولات التى لا تعتمد على التكنولوجيا والآلات والمعدات بشكل مكثف .

ويغلب على نشاط المقاولات استخدام العمالة المؤقتة بجانب العمالة الدائمة ويجب إعداد سجلات إحصائية ومحاسبية توضح عدد العمالة المستخدمة فى المواقع وفترات استخدامهم .

ويتم إعداد كشوف أجور ومرتبات تظهر المبالغ المنصرفة للعمال وكذلك الضرائب المستقطعة منهم وتعتبر كشوف أو تسوية احتساب ضريبة المرتبات السنوية ونماذج التأمينات الاجتماعية بمثابة المستند الرئيسى والهام بالنسبة لتكلفة العمالة الدائمة واعتمادها كمصروفات بالنسبة للمقاولة .

أما بالنسبة للعمالة المؤقتة وهى معفاة ضريبياً من ضريبة المرتبات يتم إعداد كشوف بها موقعاً عليها بواسطة العامل مما يفيد استلام الأجور ويجب الحصول على مستندات تحقق الشخصية بالنسبة لهم لاعتماد تكلفة تلك العمالة .

وقد تتضمن تكلفة العمالة أيضاً تكاليف استقدام خبراء أجانب ويجب إدراج مرتباتهم فى تسوية المرتبات مثلهم كمثل المصريين وإخضاعهم لضريبة المرتبات فى حالة استقدامهم أو استعارتهم بشكل مباشر ، أما فى حالة استجلابهم عن طريق الشركات التى يعملون لديها فهنا يتم اعتبار تكلفتهم ضمن تكلفة مقاولى الباطن ويجب استبعادهم من تكلفة العمالة والخضوع لضريبة المرتبات لدى المقاول (انظر مقاول الباطن تحت بند «١١») .

٤ ـ التأمينات الاجتماعية :

من التكاليف التى يتميز بها نشاط المقاولات هو تكلفة التأمينات الاجتماعية وهى تنقسم إلى نوعين :ـ

١ ـ التأمينات الاجتماعية على العمالة الدائمة

٢ ـ التأمينات الاجتماعية على العمالة المؤقتة

ويتم عرض تفاصيل هذين النوعين فى موضع آخر من هذا المؤلف إلا أنه من الأهمية بمكان إبراز تفرد المقاولات بالنوع الثانى المذكور عاليه .

وطبقاً للقرار الوزارى رقم لسنة ١٩٧٥ بشأن التأمين على عمال المقاولات يلتزم المقاول بالاشتراك عن المقاولة لدى مكتب التأمينات الاجتماعية الذى يقع فى دائرته الجغرافية موقع تنفيذ المقاولة ويلتزم المقاول بسداد التأمينات المستحقة على الأعمال التامة من واقع شهادة المهندس أو المستخلصات والحصول على الإيصال الدال على السداد حتى يتمكن من استلام مستحقاته من صاحب الأعمال .

وتتراوح تكلفة التأمينات على العمالة المؤقتة من ٠٩ ٪ إلى« ٤,٨ ٪ من إجمالى تكلفة المقاولة وتتوقف النسبة المطبقة على حجم العمالة المستخدمة وهى تقل بزيادة استخدام المعدات

والتكنولوجيا الحديثة .

ويتم اعتماد تكلفة التأمينات الاجتماعية بالنسبة للعمالة الدائمة أو المؤقتة من واقع إيصالات هيئة التأمينات الاجتماعية التى تفيد سداد الاشتراكات .

٤ - التأمين على المشروع :

يعتبر من التكاليف الهامة زيضاً تكلفة التأمين على المشروع ضد الحريق أو المسئولية المدنية وكذلك الأنواع الأخرى من التأمين التى يلتزم المقاول بسدادها سواء محلياً أو خارجياً مثل تأمين كوفاس بالنسبة للشركات الفرنسية الت» تضطلع بتنفيذ مقاولات داخل جمهورية مصر العربية وتعتبر تلك التكاليف من الأهمية بمكان ويتم اعتمادها كمصروف متعلق بالنشاط.

على أن يكون مؤيداً بمستندات أو وثائق وإيصالات سدادها لجهات التأمين .

٥ - نصيب الفرع من المصروفات كالمركز الرئيسي:

يتواجد هذا النوع من التكاليف فى الفروع الأجنبية التى تعمل فى مصر وذلك بأن يقوم المركز الرئيسى للشركة بتحميل مصروفاته الإدارية غير المباشرة (مثل تكلفة الإدارة العليا ومجلس الإدارة والمحاسبين والأنظمة الإليكترونية وكذلك تكلفة موقع المركز الرئيسى) على الفروع المختلفة للشركة على أساس يتم تحديده فى كل شركة حسب ظروفها.

فهناك شركات تقوم بإعادة توزيع تلك المصروفات على أساس عدد ساعات عمل الفروع أو بنسبة إيرادات تلك الفروع إلى إيرادات الشركة ككل أو كنسبة من تماليف الفرع ويتم تحميل تلك الأهمية للفروع من واقع فواتير أو إشعارات إضافة من المركز الرئيسى من للفرع .

وأياً كان الأساس الذى يتم به التحميل أو المستند المستخدم لذلك فإن النسبة المقبولة لغرض ضرائب الدخل فى مصر هى بحد أقصى ٧٪ من إجمالى الإيرادات كمصروفات غير مباشرة عن نصيب الفرع من مصروفات المركز الرئيسى .

وهنا يجب التفرقة بين المصروفات المباشرة والمصروفات الغير مباشرة .

فالمصروفات المباشرة هى تلك المصروفات التى ينفقها المركز الرئيسى على مشروع معين نيابة عن الفرع الذى يقوم بتنفيذ المشروع ، ومن أمثلة تلك المصروفات المباشرة التصميمات الهندسية والاستشارات الخارجية أو التأمين على المشروع بالخارج أو تكلفة نقل وشحن والتأمين على المعدات والخامات الواردة للمقاولة .

وكذلك تكلفة التمويل والقروض والتسهيلات التى يحصل عليها المركز الرئيسى من تنفيذ المشروع وهذه المصروفات المباشرة يتم تحميلها كاملة على تكلفة المقاولة بدون حد أقصى وبدون نسبة محددة ما دامت مؤيدة مستندياً بحيث توضح المستندات والفواتير اتصال تلك النفقات بالمشروع المنفذ بخصم

بعينة بالمشروع المنفذ بمصر بعينه .
أما المصروفات غير المباشرة فهى تلك المصروفات التى ينفقها المركز الرئيسى بصفة عامة ولا يمكن تخصيصها لمشروع أو فرع معين وأمثلة تلك المصروفات نفقات مجلس الإدارة والحملات الإعلامية ومقر المركز الرئيسى ومصروفات البحث والتطوير وتكلفة العمالة والحاسب الآلى لدى المركز الرئيسى .
وهذه المصروفات وما شتبهها تدخل فى نسبة ٧٪ من إجمالى الإيرادات بالنسبة للفرع فى مصر لتعتمد كمصروفات لغرض ضريبة أرباح شركات الأموال .
وبطبيعة لاحال فلا يتطلب اعتمادها وجود فواتير أو مستندات خارجية غير ما يفيد تحميل المركز الرئيسى للفرع بنصيبه من تلك المصروفات فى صورة إشعار إضافة أو فاتورة داخلية .

٦ - مصروفات تنمية النشاط والإكراميات :

من تلك المصروفات التي ترتبط بنشاط المقاولات تلك المصروفات التى تم إنفاقها بغرض الحصول على تعاقدات أو عمليات وتنمية حجم المقاولات ، ويتم إنفاقها فى صورة مكافآت توقيع أو مكافآت إرساء عقود لغير العاملين ، وتتصف تلك المصروفات بأنها يصعب تأييدها مستندياً ويكتفى هنا بوجود قرار معتمد من إدارة الشركة بصرف تلك المبالغ وكذلك ملائمة حجم تلك المبالغ إلى إجمالى تكلفة المقاولة .

وتختلف تكاليف تنمية النشاط عن تكاليف الإكراميات هى تلك المبالغ الغير مؤيدة مستندياً التى يتم أداؤها فى مبالغ صغيرة رلى من يقوم بتسهيل أعمال الشركة فى صورة هبة أو عطية أو إكرامية أو بقشيش ويتم قبول تكلفة الإكراميات فى حدود ٣٪ من إجمالى الإيرادات وهى غالباً ما تكون مؤيدة بمستندات صرف داخلية .
أما مصروفات تنمية النشاط فهى غير محدودة بنسبة معينة وإن لزم ملائمة حجم المصروف إلى إجمالى قيمة المقاولات .

٧ - تكلفة التصميمات الهندسية والاستشارات الخارجية :

يتواجد هذا النوع من التكاليف فى المقاولات الضخمة أو المتخصصة ذات الصبغة الدولية فيمكن الاستعانة بخبراء أجانب أو مستشارون أجانب لتصميم خطة المشروع وخطوات تنفيذه وكذلك من الاستشارات الخارجية التى يتم الحصول عليها أثناء تنفيذ المشروع .
ويتم اعتماد تلك المصروفات طالما تواجدت عقود أو مستندات تؤيد الحصول على تلك التصميمات والاستشارات ، وتجدر الإشارة هنا إلى أهمية تحديد مكان أداء تلك الخدمات فإذا تم إعداد التصميمات والرسومات الهندسية وأداء الاستشارات فى الخارج بدون تواجد من يقوم بأدائها داخل جمهورية مصر العربية فأنها تكون من قبيل الخدمات المشتراة فى الخارج فهنا يتم اعتماد تلك المصروفات بدون الاحتياج إلى إخضاعها كأوعية مستقلة للضرائب فى مصر وقد صدرت عدة أحكام محاكم وقرارات

لجان طعن تؤيد عدم خضوع تلك المدفوعات للضريبة فى مصر أما إذا تم زداء تلك الخدمات كلياً أو جزئياً داخل جمهورية مصر العربية فأنه يتم اعتمادها كتكلفة على المشروع ولكن يتم إخضاع موردى تلك الخدمات للضريبة فى مصر وهنا يتعين على القائم بالمقاولة أن يقوم بخصم نسبة ٣٪ من إجمالى تلك الخدمات وتوريدها إلى مصلحة الضرائب تحت نظام الخصم والإضافة لحساب الملف الضريبى الخاص بمؤدى« الخدمة .

٨ - العمولات :

كثيراً مايصعب الحصول على عقود مقاولات أو ترسية بعض المشروعات على شركة بعينها أن تقوم بسداد عمولات للجهات أو الأشخاص الذين ساعدوا فى الحصول على تلك المشروعات .

ويشترط أن تكون المبالغ المدفوعة كعمولات مؤيدة بعقود أو فواتير أو إيصالات استلام حتى يتم اعتمادها كتكاليف لغرض ضريبة الدخل ويشترط التعامل معها ضريبياً بالشكل الصحيح حتى يتم اعتمادها كمصروفات ولتفادى قيام مصلحة الضرائب بإخضاعها كوعاء ضريبى مستقل .

والشكل التوضيحى الآتى يوضح المعالم الضريبية ونسب الخصم الواجبة التطبيق عند سداد العمولات لتفادى خضوعها للضريبة باسم القائم بالمقاولة ، (راجع بحثنا المفصل فى شأن المعاملة الضريبية للعمولات).

العمولات

عمولات مسددة لوكلاء أو ممتهنون للوكالة بالعمولة

أ - مسددة لأفراد أو شركات مسددة لشركات أموال أشخاص .

يتم خصم نسبة ١٠ ٪ وتوريدها لملف الوكيل تحت نظام الخصم والإضافة .

يتم خصم ١٠ ٪ وتوريدها لملف الشركة تحت نظام الخصم والإضافة .

عمولات مسددة بصفة عارضة لأشخاص غير محددين

أ - يتم خصم ضريبة بواقع ٣٢ ٪ على إجمالى العمولة المدفوعة كضريبة أرباح شركات أموال نهائية تورد لملف المقاول وليس مقاضى فى العمولة .

٩ - الأتاوات :

قد يلتزم المقاول بسدادمبالغ معينة مقابل الحصول على حق استغلال معادلة فنية أو حق معرفة أو معونة فنية وهى ما تعرف بالإتاوات من التكاليف الواجبة الخصم لغرض ضريبة الدخل ولكن يتعين أن تكون مؤيدة مستنديأ بعقود وفواتير من المستفيد من مبلغ الإتاوة وكذلك يتعين خصم الضريبة على الوجه الصحيح قبل سداد الإتاوات ، حتى يتسنى اعتمادها ضمن تكاليف المشروع وكذلك تفادى إخضاع تلك الإتاوات الواجبة للضريبة كأوعية مستقلة يتكبدها القائم بالأعمال والضريبة الواجبة الخصم على مبالغ الإتاوات تتضح من الشكل التوضيحى الآتى :

الإتـــــــاوات

مدفوعة لأفراد و شركات أشخاص

- يتم خصم الضريبة الموحدة بأسعارها التصاعدية بحد أقصى ٤٠ ٪ على إجمالى المبلغ وتوريده على ملف القائم بالمقاولة وكذلك تخصم لرسم التنمية بواقع ٢٪ على ما يزيد عن ١٨٠٠ جنيه سنوياً .

مدفوعة لشركات أموال

يتم خصم الضريبة على أرباح شركات الأموال بسعر ٣٢ ٪ على إجمالى الإتاوة وتورد على ملف القائم بالمقاولة .

والجدير بالذكر أن أسعار الضرائب المحتسبة عاليه يتم تخفيضها فى اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبى عندما يمون متقاضى الإتاوة من مواطن الدولة المتعاقدة (على سبيل المثال السعر١٥٪ للأمريكيين ، ١٢,٥ ٪ للسويسريين و ١٠ ٪ للقبرصيين و ١٠٪ للإماراتيين (راجع بحثنا بشأن المعاملة الضريبية للإتاوات المقدم إلى مؤتمر بجامعة عين شمس) .

١١ ـ مقاولى الباطن :

فى معظم المقاولات الكبيرة والمتفرعة يتم الاستعانة بمقاول الباطن لتنفيذ جزء من المقاولة أو توريد بعض السلع أو الخدمات وكذلك توريد بعض العمالة المحلية أو الأجنبية.
ويتم اعتماد تكلفة مقاولى الباطن بالرجوع إلى التعاقدات التى تمت معهم وما تم إنجازه من أعمال من واقع المستخلصات والفواتير .

وتجدر الإشارة فى هذا المقام إلى أنه فى حالة استقدام مقاولى الباطن من الأجانب فإننا نلفت النظر إلى أهمية التنبيه عليهم بفتح ملفات ضريبية ليتم محاسبتهم عن نشاطهم فى مصر وينطبق ذلك خاصة على مقاولى الباطن عن أعمال المقاولات وتوريد الخدمات وتوريد العمالة الأجنبية ويمكن استبعاد موردى الخامات الأجنبية .

وفى حالة عدم تطبيق ما سبق يتعرض القائم بالمقاولة بإمكانية مطالبة مصلحة الضرائب للضرائب المستحقة على مقاولى الباطن ويتعين على القائم بالمقاولة تطبيق نسبة ١ ٪ كخصم من المبالغ المنصرفة لمقاولى الباطن وتوريدها إلى ملفاتهم الضريبية ، وفى حالة عدم توافر ملفات ضريبية لهم فيلزم عليه أن يقوم بتقدير الضريبة المستحقة على أرباحه وخصمها وتوريدها على ملفه الضريبى .

حالات خاصة

أولاً : مقاولات أعمال التسليح :

هناك بعض المقاولون الدوليون يتمكنون من الحصول على عقود مقاولات لتنفيذ أعمال عسكرية أو لأغراض التسليح طبقاً للقانون رقم ١٤٧ / ١٩٦٤ المعدل بالقانون رقم ٢٩ لفسنة ١٩٧٥ وتجدر الإشارة إلى أن العقود التى يتم تنفيذها فإن أرباح تلك المقاولات تعفى من الضريبة على أرباح شركات الأموال بشرط توقيع عقد المقاولة مع الشركة الدولية

(الأجنبية) وعدم وجود منشأة دائمة أو فرع فى مصر عند توقيع العقد .

وتجدر الإشارة هنا إلى سرية حسابات تلك المقاولات ولا يحق لموظفى الضرائب طلب حساباتها أو تحليلاتها بغرض فحصها وإن التزمت الشركات القائمة بتلك المقاولات بتقدين تسويات بالمرتبات التى تم سدادها وكذلك الضرائب التى تم خصمها من المنبع .

ثانياً : مقاولات مشروعات التعمير :

طبقاً للقانون رقم ٢١٣ لسنة ١٩٧٥ فإن شركات المقاولات التى تقوم بتنفيذ أعمال مقاولات تدخل فى خطة الدولة للتنمية والتعمير فإن تلك المقاولات تتمتع بالإعفاءات الواردة فى القانون ٨ لسنة ١٩٩٧ بشأن شركات الاستثمار مفاده إعفاء تلك المشروعات لمدة خمس سنوات .

ثالثاً : مقاولات مشروعات المعونة الأمريكية :

المقاولات التى يتم تنفيذها من أموال المعونة الأمريكية الخاضعة للقانون رقم ٤٥٨ لسنة ١٩٨١ تخضع للضريبة على أرباح شركات الأموال بالرغم من الاعتقاد بإعفاء المقاولين الأمريكيين .

والعمالة تخضع لضريبة المرتبات أياً كانت جنسياتهم ما عدا حاملى الجنسية الأمريكية فإنهم معفون من ضريبة المرتبات .

تقييم مدى استخدام نظم المعلومات الاستراتيجية فى اتخاذ القرارات الإدارية

« دراسة تحليلية بالتطبيق على قطاع الصناعات الدوائية » *

دكتور/ أحمد محمود أحمد **

***

☐ مقدمة :

يتسم النظام العالمى الجديد بخصائص جديدة تعتمد فى المقام الأول على قدرات اقتصادية عملاقة تتحكم فى الاقتصاد العالمى من خلال سيادة علمية ، وتكنولوجية وأسواق ذاتية منطلقة النمو ، وتغيرات سريعة فى أسلوب الإنتاج ولم تعد الإنتاجية مجرد كفاءة العمل ، ومنع التالف ، ومطابقة المنتج للمواصفات ، بل أصبحت أشمل من ذلك ، حيث تتطلب الارتكاز على أجهزة وقدرات ، وخبرات لإدارة التغيير ، وتطور تكنولوجى فى مجال الإنتاج والمعلومات.

وتواجه منظمات الأعمال فى الآونة الأخيرة العديد من التغيرات البيئية فى مختلف الجوانب الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية ، بالإضافة إلى التقدم العلمى الهائل فى وسائل الاتصال والمعلومات والتطورات التكنولوجية المتلاحقة ، كما تواجه تغيرات عالمية سريعة ومتلاحقة يكون لها تأثيرها على أهدافها الاستراتيجية على المستويين المحلى والعالمى ، وتخلق مثل هذه التغيرات فرصاً أو تهديدات تساعد أو تعوق هذه المنظمات فى تحقيق أهدافها الاستراتيجية .

هذا وتحتاج المنظمات العربية بدرجة كبيرة إلى تطوير وتحديث نظم المعلومات بها حتى يمكنها مجابهة حدة المنافسة والمتغيرات العالمية الحديثة ، فنظم المعلومات التقليدية قد لا تمكن هذه المنظمات من اتخاذ القرارات الاستراتيجية التى تحقق لها ميزة تنافسية ، ولهذا باتت عملية تطوير نظم المعلومات عملية أساسية لتلك المنظمات الساعية وراء استغلالها لاتخاذ قرارات استراتيجية تدعم الميزة التنافسية لها .

☐ طبيعة المشكلة موضوع الدراسة :

تعتبر صناعة الأدوية من أهم الصناعات الحيوية فى مصر التى تواجه منافسة قوية ، مما يحتم احتياجها إلى آليات جديدة تمكنها

---

* ملخص رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتور الفلسفة فى إدارة الأعمال ، تحت إشراف الأستاذ الدكتور / كامل على عمران ، أستاذ إدارة الأعمال ووكيل كلية التجارة جامعة القاهرة لشئون الدراسات العليا والبحوث . السيد الدكتور / أحمد مرسى الخواص ، أستاذ إدارة الأعمال المساعد ورئيس قسم إدارة الأعمال ، كلية تجارة بنى سويف - جامعة القاهرة .

** مدرس إدارة الأعمال كلية تجارة بنى سويف - جامعة القاهرة .

من مجابهة المنافسة على الصعيدين المحلى والدولى .

ويرى الباحث أنه ومع ازدياد حجم المنظمات العاملة فى قطاع الصناعات الدوائية، وتعقد أعمالها ، تزداد أهمية الإدارة الاستراتيجية وحاجتها إلى نظام معلومات يساعدها فى تحديد مهمتها ، وأهدافها ،ووضع الخطط الاستراتيجية ، ثم اتخاذ القرارات الاستراتيجية التى تحقق لها ميزة تنافسية ، وتدعم أهدافها الاستراتيجية .

وعلى الرغم من ضعف قدرة نظم المعلومات التقليدية فى التعامل مع القرارات غير الروتينية ، حيث تركز فى تعاملها مع الاستخدامات الدورية ، والقرارات النمطية الروتينية التى تتخذها المستويات الإدارية المختلفة ، كما تركز على ملخص العمليات اليومية ، والأسبوعية والشهرية التى تفيد فى متابعة ورقابة أنشطة المستوى التشغيلى فإن الاستخدامات غير الدورية والقرارات شبه وغير النمطية تخرج عن نطاق تلك النظم ، والتى يعاب عليها أنه ينقضى فاصل زمنى بين الحدث وبين توافر المعلومات الخاصة به الأمر الذى يقلل من ملاءمة توقيت المعلومات .

لذلك يتساءل الباحث ، هل يمكن لمثل هذه النظم ـ نظم المعلومات التقليدية ـ المساهمة فى اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة فى قطاع الصناعات الدوائية ؟ إذ أن هذه القرارات قد تؤدى إلى نتائج على درجة عالية من الخطورة ، وبالتالى فإن وجود هذه النظم قد لا يمكن شركات القطاع من البقاء والنمو فى الصناعة ، بدرجة تتوافق مع الشركات العالمية المنافسة ، وبالتالى فإن متخذى القرارات فى هذه الشركات فى حاجة إلى التعرف على أنماط ومعلومات جديدة أكثر من تلك التى يمكن أن توفرها نظم المعلومات التقليدية .

لذلك يرى الباحث أن نظام المعلومات التقليدى يعمل على تزويد الإدارة العليا بالشركات الصناعية العاملة بقطاع الصناعات الدوائية بالمعلومات إلا أن قدراته قد تبقى محدودة فى تزويدها بالمعلومات المناسبة عند حاجتها لاتخاذ قرارات استراتيجية تحقق لها ميزة تنافسية ، ومن ثم تبقى فائدته محددة لدعم الإدارة العليا عند اتخاذ القرارات الاستراتيجية المعقدة ذات الأبعاد المتعددة ، ولذلك فإن بناء نظام معلومات استراتيجى فى قطاع الصناعات الدوائية يبدو ذا أهمية كبيرة فى الوقت الحالى بسبب ازدياد أهمية المنافسة فى هذا القطاع ، حيث تمثل نظم المعلومات الاستراتيجية Strategic Information Systems (SIS) أحد التطورات المعاصرة فى بيئة نظم المعلومات لدعم القدرة التنافسية حيث تنبع أهمية هذه النظم فى التعقد والتداخل الشديد لأنشطة منظمات الأعمال فى ظل المتغيرات والعوامل البيئية للنظام العالمى الجديد .

ومن ثم تسعى هذه الدراسة إلى تقييم مدى استخدام نظم المعلومات الاستراتيجية فى قطاع الصناعات الدوائية والذى يعتمد على

مجموعة من المفاهيم والمبادئ والأساليب والأدوات الجديدة التى تساعد المنشآت العاملة فى قطاع الصناعات الدوائية على اتخاذ قرارات استراتيجية أكثر فعالية ، وبما يسمح بتحقيق مزايا تنافسية استراتيجية .

مما سبق يخلص الباحث إلى أن المشكلة موضوع الدراسة تكمن فى السؤالين الرئيسيين التاليين :

١ - ما مدى مساهمة نظم المعلومات الحالية بقطاع الصناعات الدوائية فى مصر فى اتخاذ القرارات الاستراتيجية الفعالة ؟

٢ - ما مدى إمكانية مساهمة نظم المعلومات الاستراتيجية فى اتخاذ القرارات الاستراتيجية الفعالة بقطاع الصناعات الدوائية فى مصر ؟

☐ **أهمية البحث :** تنبع أهمية هذا البحث من :

١ - حداثة موضوع نظم المعلومات الاستراتيجية وتطبيقاته فى اتخاذ القرارت الاستراتيجية .

٢ - ندرة الأبحاث النظرية والتطبيقية التى أجريت حول موضوع البحث ، وافتقار المكتبة العربية إلى هذا الموضوع .

٣ - محاولة إبراز أهمية مدخل نظم المعلومات الاستراتيجية ، والذى ثبت كفاءته وفعاليته فى العديد من دول العالم باعتباره أحد مداخل نظم المعلومات المعاصرة التى لا تغفل المتغيرات البيئية المعاصرة عند اتخاذ القرارات .

٤ - أهمية قطاع التطبيق - قطاع الصناعات الدوائية فى مصر - بما يتميز به هذا القطاع من شدة التغير ، وزيادة التهديد والتعقد البيئى .

٥ - تلاحق التطورات والمتغيرات البيئية مثل اتساع نطاق المنافسة فى قطاع الصناعات الدوائية فى مصر .

٦ - أهمية دراسة وتحليل المتغيرات والعوامل المرتبطة بنظام المعلومات الاستراتيجى ، وقدرته على اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة .

☐ **أهداف البحث :** يهدف هذا البحث إلى :

١ - تقييم مدى استخدام نظم المعلومات الاستراتيجية فى اتخاذ القرارات الإدارية الاستراتيجية فى قطاع الصناعات الدوائية .

٢ - تحليل ودراسة الإطار الفكرى لنظم المعلومات الاستراتيجية ودورها فى دعم الميزة التنافسية لقطاع الصناعات الدوائية فى مصر .

٣ - تحليل وتقييم دور نظم المعلومات الاستراتيجية فى دعم مراحل صناعة القرار الاستراتيجى بقطاع الصناعات الدوائية فى مصر .

٤ - استطلاع آراء القيادات الإدارية بقطاع الصناعات الدوائية فى مصر بشأن مدى إمكانية مساهمة نظم المعلومات الحالية فى اتخاذ القرارات الاستراتيجية الفعالة.

٥ - استطلاع آراء القيادات الإدارية بقطاع الصناعات الدوائية فى مصر بشأن مدى

إمكانية مساهمة نظم المعلومات الاستراتيجية فى اتخاذ القرارات الاستراتيجية الفعالة .

٦ - فحص واختبار العلاقات بين متغيرات الدراسة الخاصة بنظام المعلومات الاستراتيجي .

٧ - التوصل إلى عدد من التوصيات والمقترحات التى تفيد فى بناء نظام معلومات استراتيجي بقطاع الصناعات الدوائية فى مصر بهدف اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة .

□ **فرضيات البحث :** فى ضوء مشكلة وأهداف البحث السابق عرضها ، يطرح الباحث الفرضيات التالية :

١ - فرضيات تتعلق بمساهمة نظام المعلومات الحالى فى اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة :

(أ) يوجد اختلاف معنوى بين درجة توافر مقومات نظام المعلومات الاستراتيجي فى نظام المعلومات الحالى بالقطاع موضع الدراسة ، ودرجة توافر مقومات نظام المعلومات الاستراتيجي اللازم لاتخاذ قرارات استراتيجية فعالة .

(ب) يوجد اختلاف معنوى بين درجة توافر وظائف نظام المعلومات الاستراتيجي فى نظام المعلومات الحالى المتوافر بالقطاع موضع الدراسة ووظائف نظام المعلومات الاستراتيجي اللازم لاتخاذ قرارات استراتيجية فعالة .

(ج) يوجد اختلاف معنوى بين درجة اهتمام نظام المعلومات الحالى المتوافر بالقطاع موضع الدراسة بمراحل إعداد القرار الاستراتيجي ، ودرجة اهتمام نظام المعلومات الاستراتيجي بمراحل إعداد القرار الاستراتيجي .

(د) يوجد اختلاف معنوى بين فعالية القرارات الاستراتيجية المحققة بالقطاع موضع الدراسة من خلال نظام المعلومات الحالى ، وفعالية القرارات الاستراتيجية المتوقع تحقيقها من خلال نظام المعلومات الاستراتيجي .

٢ - فرضيات تتعلق بمساهمة نظام المعلومات الاستراتيجي فى اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة :

(أ) من المتوقع وجود علاقة طردية قوية ذات دلالة معنوية بين مقومات نظام المعلومات الاستراتيجي وفعالية القرارات الاستراتيجية .

(ب) من المتوقع وجود علاقة طردية قوية ذات دلالة معنوية بين وظائف نظام المعلومات الاستراتيجي وفعالية القرارات الاستراتيجية .

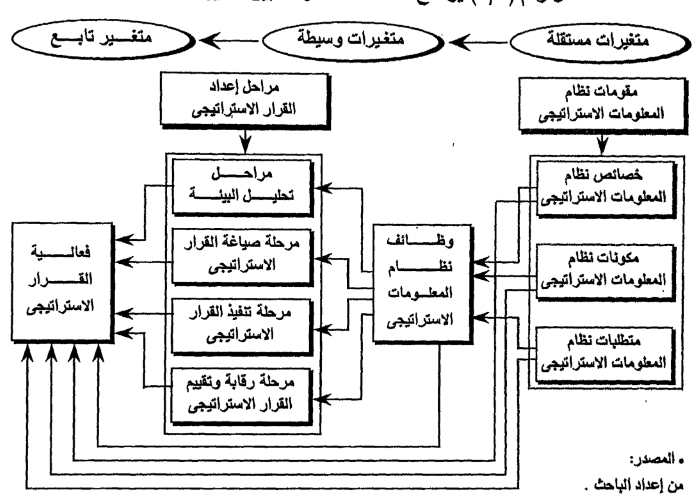
(ج) من المتوقع وجود علاقة طردية قوية ذات دلالة معنوية بين متغيرات مراحل اتخاذ القرارات الاستراتيجية وفعالية القرارات الاستراتيجية .

(د) من المتوقع وجود علاقة طردية قوية ذات دلالة معنوية بين مقومات نظام المعلومات الاستراتيجي ووظائف نظام المعلومات

الاستراتيجى .

(هـ) من المتوقع وجود علاقة طردية قوية ذات دلالة معنوية بين وظائف نظام المعلومات الاستراتيجى ودعم مراحل إعداد القرار الاستراتيجى .

شكل رقم (١/١) يوضح العلاقات المقترحة بين متغيرات الدراسة



• المصدر:
من إعداد الباحث .

أسلوب البحث :

١ ـ أسلوب الدراسة المكتبية :

هدفت الدراسة إلى بلورة الإطار الفكرى للبحث وذلك من خلال اطلاع الباحث على المراجع والدوريات العلمية والأبحاث ذات الاهتمام والصلة بموضوع البحث ، والتى تطرقت له سواء باللغة الإنجليزية أو العربية .

٢ ـ أسلوب الدراسة الميدانية :

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على واقع استخدام نظم المعلومات لدى المستقصى منهم ، ومعرفة آرائهم بشأن مدى مساهمة نظم المعلومات الاستراتيجية فى أتخاذ قرارات استراتيجية فعالة . وقد استعان الباحث فى تحقيق ذلك بقائمة استبيان استهدفت تقييم مدى استخدام نظم المعلومات الاستراتيجية فى اتخاذ القرارات الاستراتيجية ، وهو ما ساهم بشكل مباشر فى تحقيق أهداف البحث واختبار مدى صحة فرضياته .

وسنوالى استكمال هذا البحث فى العدد القادم

ميثاق تعاون بين مصلحة الضرائب العامة وجمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر

من منطلق حرص مصلحة الضرائب العامة على فتح قنوات اتصال مع كافة التنظيمات المهنية وجمعيات رجال الأعمال والمستثمرين للاندماج فى كيان واحد يعمل لخدمة الاقتصاد الوطنى لدفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومواصلة تنفيذ أهداف الضريبة المنشودة كإحدى الركائز الهامة للاقتصاد المصرى بما يحقق مزيداً من الرفاهية والازدهار لمصرنا العزيزة.

وفى إطار هذه السياسة قامت مصلحة الضرائب العامة بإبرام ميثاق تعاون بينها وبين جمعية مستثمرى مدينة السادس من أكتوبر كخطوة هامة لمزيد من التعاون مع باقى الكيانات الاقتصادية من منطلق الواجب الوطنى لتحقيق المصلحة العامة وبناء عليه قام كلا من :ـ

السيد الأستاذ / محمد أحمد المنوفى

رئيس مجلس إدارة الجمعية

السيد الأستاذ / حسنى إبراهيم جاد

رئيس مصلحة الضرائب العامة

بإبرام ميثاق تعاون كخطوة هامة نحو التعاون بين جهتيها لتحقيق الأهداف الوطنية ، ويهدف هذا الميثاق إلى :ـ

* تحقيق الأهداف المشتركة للطرفين .
* تقريب وجهات النظر فى المشاكل التى تعترضهم .
* نشر الوعى الضريبى للمتعاملين بين المصلحة وبين جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر .
* تسهيل إجراءات التعامل بين المصلحة وبين جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر .
* التعاون البناء بين الطرفين وتقديم كافة الخدمات.
* إنهاء الإجراءات الضريبية بصورة سليمة وبسرعة ودقة .

وفى إطار ذلك تقوم مصلحة الضرائب العامة بالآتى :ـ

١ ـ بحث ودراسة المشكلات والشكاوى التى تثار من قبل المتعاملين مع جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر والعمل على حلها فى أسرع وقت ممكن .

٢ ـ الرد على كافة استفسارات المتعاملين مع جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر .

٣ ـ تقديم المشورة والمساعدة وإزالة المفاهيم الخاطئة عن الضريبة .

٤ ـ التوعية المستمرة بكل ما يصدر عن الضرائب أولاً بأول .

٥ ـ توفير كافة مواد التوعية المتعلقة بالضرائب (أدلة ـ كتيبات ـ منشورات ـ تعليمات) مما يزيد من الوعى الضريبى لدى المتعاملين مع الجمعية .

٦ ـ عدم اتخاذ أية إجراءات قانونية ضد أحد أعضاء الجمعية إلا بعد العرض على

اللجنة المشتركة المذكورة لاحقاً لحل النزاع بصفة ودية بما لا يتعارض مع القوانين المنظمة لذلك .

وعلى أن تقوم جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر بالآتى :-

١ - إمداد مصلحة الضرائب العامة بكافة البيانات المتعلقة بأنشطة المتعاملين مع جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر وإخطار المصلحة بأية تعديلات تطرأ على هذه البيانات .

٢ - حث ومساعدة المتعاملين معها " والغير ملتزمين تجاه المصلحة " بسرعة أداء مستحقات المصلحة لديهم وأن تأخذ جمعية المستثمرين بمدينة السادس من أكتوبر على عاتقها تحقيق ذلك .

٣ - تقديم المقترحات التى تساعد على تحسين أداء العمل فى مجال الضريبة .

أسلوب حل المشكلات :-

هذا وفى حالة اختلاف وجهات النظر فى حل بعض المشاكل التى تثار وعدم الوصول إلى حل يرضى الطرفين وذلك قبل العرض على اللجان الداخلية يتم حل الموضوع بطريقة ودية عن طريق :-

**** فى الحالات الجماعية :-**

عقد لقاء يحضره كل من السيد الأستاذ رئيس مصلحة الضرائب العامة والسيد الأستاذ رئيس جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر والسادة أصحاب المشكلة .

**** فى الحالات الفردية :-**

تم الاتفاق بين السيد الأستاذ وكيل أول الوزارة رئيس المصلحة والسيد الأستاذ رئيس مجلس إدارة الجمعية على تشكيل لجنة مشتركة من المصلحة وأعضاء الجمعية للمساعدة فى حل المشاكل بين الممولين والمأمورية على أن يقوم رئيس المأمورية بعرض أسماء أعضاء اللجنة بالاتفاق مع مجلس إدارة الجمعية و على السيد وكيل أول الوزارة رئيس المصلحة وكذلك بيان ضوابط عمل اللجنة .

وتكون التوصيات التى تصدر عن هذه اللجنة استرشادية للمأمورية أن تأخذ بها عند القيام بعقد اتفاق باللجنة .

السادة أعضاء لجنة التعاون المشترك :

أولاً : السادة أعضاء اللجنة عن مصلحة الضرائب العامة :

١ - السيد الأستاذ / رئيس منطقة ضرائب جيزة أول .
٢ - السيد الأستاذ / مدير إدارة التوجيه الفنى .
٣ - السيد الأستاذ / رئيس مأمورية ضرائب مدينة ٦ أكتوبر
٤ - السيد الأستاذ / مدير إدارة الفحص .
٥ - السيد الأستاذ / مقرر اللجنة عن المصلحة .

السادة أعضاء لجنة التعاون المشترك :-

أولاً : السادة أعضاء اللجنة عن مصلحة الضرائب العامة :

١ - السيد الأستاذ / رئيس منطقة ضرائب جيزة أول .
٢ - السيد الأستاذ / مدير إدارة التوجيه الفنى .
٣ - السيد الأستاذ / رئيس مأمورية ضرائب ٦ أكتوبر .
٤ - السيد الأستاذ / مدير إدارة الفحص .
٥ - السيد الأستاذ / مقرر اللجنة عن المصلحة .

ثانياً : السادة أعضاء اللجنة عن جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر.

١ - السيد الأستاذ / رئيس مجلس إدارة الجمعية .
٢ - السيد الأستاذ / أمين عام الجمعية .
٣ - السيد الأستاذ / أمين صندوق الجمعية .
٤ - السيد الأستاذ / عضو مجلس الإدارة ورئيس اللجنة الاقتصادية
٥ - السيد الأستاذ / مستشار مالى الجمعية .

***** عن جمعية المستثمرين بمدينة ٦ أكتوبر *****

رئيس مجلس الإدارة

السيد الأستاذ / محمد أحمد المنوفى

***** عن مصلحة الضرائب العامة *****

رئيس المصلحة

السيد الأستاذ / حسنى إبراهيم جاد


الشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس
يقدم إبداعات شركاتها التابعة
لموسم الشتاء
المنسوجات المتميزة بأنواعها
الملابس الجاهزة والتريكو
الملابس الداخلية من القطن
المصرى المتميز
الوبريات بأنواعها
أطقم الملايات والكوفرتات
البطاطين
انتاجها يعنى
الجودة
الذوق
السعر المناسب
تباع
لدى القطاعين العام والخاص